
THE NEGOTIATION CULTURE INDEX



EINE GANZHEITLICHE
ANALYSE DER
VERHANDLUNGSKULTUR
IHRES UNTERNEHMENS

ÜBERBLICK

Exzellenz in der Verhandlungsdisziplin ist in Unternehmen ein entscheidender Faktor, wenn es um die Effektivität der wirtschaftlichen Leistung geht. Leistungsstarke Unternehmen erkennen, wie wichtig es ist, in die Entwicklung von Verhandlungsfähigkeiten und -verhalten in jedem Bereich ihres Geschäftes zu investieren.

Der Weg zur Nutzung von Verhandlungsexzellenz und kommerziellem Erfolg beginnt mit einem Verständnis über die aktuelle Leistung. Der Negotiation Culture Index (NCI) von The Gap Partnership ist ein Diagnostikinstrument, mit dem Unternehmen ihre Verhandlungsfähigkeiten, Infrastruktur und Grundlagen überprüfen können. Er liefert eine dreidimensionale Analyse ihrer allgemeinen Verhandlungsreife. Das Ergebnis kann als Ausgangspunkt für kontinuierliche Verbesserungen verwendet werden.

BEREICHE DER ANALYSE

Der NCI analysiert drei Kernsegmente, aus denen sich die Verhandlungskultur eines Unternehmens zusammensetzt: *Menschen, Prozesse* und *Organisation*. Hierbei geht der Index auf jeden dieser Bereiche ein, um eine ganzheitliche Sicht der Leistung zu erhalten.

Menschen umfasst Erfahrung, Einstellung (Mindset) und Fähigkeiten; *Prozesse* unterteilt sich in Abläufe & Tools, Daten & Systeme, sowie Risiko & Macht; und *Organisation* beinhaltet Abstimmung (Alignment), Kommunikation und Engagement.

METHODIK

Quantitative Daten werden zu jedem der Bereiche durch eine Umfrage erhoben. Innerhalb der Organisation werden zuvor Personen für die Teilnahme an der Umfrage ermittelt. Diese bleiben anonym, um ein authentisches und solides Feedback zu gewährleisten.

FÜR WEITERE INFORMATIONEN kontaktieren Sie uns bitte über thegappartnership.com

HAUPTMERKMALE

- ✓ Die Umfrage wird anhand eines spezifischen Kundenbriefings zugeschnitten, wobei Sektoren, Geografien, vereinbarte Schwerpunktbereiche und die gewünschten Ziele berücksichtigt werden.
- ✓ Anzahl und Profile der Umfrage-Teilnehmer sind flexibel, um eine optimale Antwort gemäß den Anforderungen zu ermöglichen
- ✓ Das Umfrage-Design kombiniert Einfachheit mit Genauigkeit und lässt die Befragten eine Reihe strukturierter Fragen auf einer gleitenden Skala bewerten.
- ✓ Detaillierte Beschreibungen an beiden Enden der Skala bieten Kontext und Anleitung, um genaue Antworten sowie eine einheitliche Auswertung zu gewährleisten
- ✓ Unterstützung für den Ansprechpartner im Unternehmen während der Dauer der Umfrage mit regelmäßigen Statusberichten, Abschlussstatistiken und neu entstehende Schwerpunktbereiche.

DAS ERGEBNIS

Ein umfassender Bericht gibt einen Überblick über die Ergebnisse sowie Erkenntnisse der Umfrage und bietet eine vergleichende Analyse nach Geografie, Hierarchieebene und Funktion. Darüber hinaus hebt er die erzielten Resultate in Bezug auf die Gesamtpunktzahl, pro Kernsegment sowie den einzelnen Elementen hervor und zeigt, wie sie sich sowohl mit dem Marktdurchschnitt als auch mit den Punktzahlen der leistungsstärksten Unternehmen vergleichen lassen. Diese Analyse dient als Hilfe bei der Priorisierung der nächsten Schritte und empfohlenen Maßnahmen.

THE NEGOTIATION CULTURE IST RICHTIG FÜR SIE, WENN...

Sie eine ganzheitliche Analyse der Verhandlungskompetenzen Ihres Unternehmens wollen.

Sie die Verhandlungsreife Ihres Unternehmens fördern und die erwirtschafteten Ergebnisse verbessern möchten.

Sie daran interessiert sind zu erfahren, welche Maßnahmen Sie ergreifen können, um in Ihrem Unternehmen eine leistungsstarke Verhandlungskultur zu etablieren.