
DE NEGOTIATION CULTURE INDEX



EEN HOLISTISCHE
BENADERING VAN DE
ONDERHANDELINGSCULTUUR
VAN UW ORGANISATIE

OVERZICHT

Een uitstekende onderhandelingsdiscipline in de hele onderneming is een kritische factor voor de effectiviteit van commerciële prestaties. Goed presterende organisaties erkennen het belang van het investeren in de ontwikkeling van onderhandelingsvaardigheden- en gedrag op elk gebied van hun bedrijfsvoering.

De weg om de beste onderhandelings technieken voor commercieel succes te gebruiken, begint met inzicht in de huidige prestaties. De Negotiation Culture Index (NCI) van de Gap Partnership is een doeltreffend diagnostisch instrument dat organisaties in staat stelt om hun onderhandelingscapaciteiten, infrastructuur en fundament te beoordelen. Het geeft een driedimensionale analyse van hun totale onderhandelingsproces. De uitkomsten ervan kunnen worden gebruikt als een blauwdruk voor voortdurende commerciële verbetering.

DE ANALYSE

De NCI analyseert drie belangrijke onderdelen van de onderhandelingscultuur van een bedrijf: *Mensen*, *Processen* en *Organisatie*. Het gaat in op elke van deze onderdelen om een holistisch beeld te krijgen van de prestaties.

Bij Mensen gaat het om ervaring, mentaliteit en vaardigheden; *Processen* is verdeeld in processen en tools, gegevens en systemen, en risico's en macht; en *Organisatie* bestaat uit coördinatie, communicatie en betrokkenheid.

METHODOLOGIE

Over elk van de gebieden worden kwantitatieve gegevens verzameld door middel van een diepgaand onderzoek. Er worden geschikte personen binnen de organisatie geselecteerd om de enquête in te vullen. Ze blijven anoniem om te zorgen voor authentieke en robuuste feedback.

Neem voor MEER INFORMATIE contact met ons op via thegappartnership.com

BELANGRIJKSTE KENMERKEN

- ✓ De enquête is afgestemd op de specifieke opdracht van de klant, waarbij rekening wordt gehouden met de sector, de geografie, de vooraf overeengekomen aandachtspunten en de gewenste resultaten.
- ✓ Het aantal en de profielen van de respondenten van de enquête zijn afgestemd op een optimale response op de doelstellingen van de organisatie.
- ✓ Het ontwerp van de enquête combineert eenvoud met precisie en laat de respondenten een reeks gestructureerde vragen rangschikken op een glijdende schaal.
- ✓ Gedetailleerde omschrijvingen aan weerszijden van de schaal geven context en richtlijnen om te zorgen voor nauwkeurige reacties.
- ✓ Voortdurende ondersteuning van de sponsor van de organisatie tijdens de duur van de enquête met regelmatige actualiseringsrapporten, voltooiingsstatistieken en nieuwe aandachtspunten.

DE UITVOERING

Een uitgebreid rapport geeft een overzicht van de bevindingen en resultaten van het onderzoek en biedt een vergelijkende analyse per geografie, werkniveau en functie. Daarnaast benadrukt het de behaalde resultaten in geaggregeerde score, kernsegment en individueel element, en laat het zien hoe ze vergelijken ten opzichte van zowel het marktgemiddelde als de scores van de best presterende bedrijven. Deze analyse wordt gebruikt om prioriteit te geven aan de volgende stappen en aanbevolen handelingen.

De NEGOTIATION CULTURE INDEX is handig als u...

Op zoek bent naar een holistische analyse van de onderhandelingscompetenties van uw organisatie.

De looptijd van de onderhandelingen van uw organisatie wilt stimuleren en commerciële resultaten wilt verbeteren.

Geïnteresseerd bent in de acties die u kunt ondernemen om een hoogstaande onderhandelingscultuur in uw organisatie te bevorderen.