
L'INDICE DE LA CULTURE DE NÉGOCIATION



UNE MESURE GLOBALE DE
LA CULTURE DE
NÉGOCIATION DE VOTRE
ORGANISATION

AVANT-PROPOS

L'excellence dans la discipline de la négociation dans l'ensemble d'une entreprise est un facteur essentiel de l'efficacité de ses performances commerciales. Les organisations très performantes reconnaissent l'importance d'investir dans le développement de compétences et de comportements de négociation dans tous les domaines de leurs activités.

Pour tirer parti de l'excellence en matière de négociation en vue d'une réussite commerciale, il faut d'abord comprendre les performances actuelles. Indice de la Culture de Négociation (ICN) de The Gap Partnership est un outil efficace. Il fournit une analyse tridimensionnelle de leur maturité globale en matière de négociation. Ses résultats peuvent être utilisés comme un modèle d'amélioration commerciale continue.

DOMAINES D'ANALYSE

Le ICN analyse trois segments fondamentaux qui constituent la culture de négociation d'une entreprise - les personnes, le processus et l'organisation - et examine chacun de ces domaines pour fournir une vision globale des performances.

Les personnes couvrent l'expérience, la mentalité et les compétences ; le processus se divise en processus et outils, données, systèmes, risques et pouvoir ; et l'organisation comprend l'alignement, la communication et l'engagement.

MÉTHODOLOGIE

Des données quantitatives sont recueillies sur chacun des domaines par le biais d'une enquête approfondie. Les personnes appropriées sont identifiées au sein de l'organisation pour répondre à l'enquête. Elles restent anonymes afin de garantir un retour d'information authentique et solide.



**POUR PLUS D'INFORMATION,
CONTACTEZ-NOUS SUR
thegappartnership.com**

PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES

- ✓ L'enquête est adaptée à un brief client spécifique qui tient compte du secteur, de la géographie, des domaines d'intérêt préétablis et des résultats souhaités.
- ✓ Le nombre et le profil des répondants à l'enquête sont flexibles afin de répondre de manière optimale au brief organisationnel.
- ✓ La conception de l'enquête allie simplicité et rigueur et demande aux répondants de classer une série de questions structurées sur une échelle variable.
- ✓ Des descriptions détaillées aux deux extrémités de l'échelle donnent le contexte et des conseils pour garantir des réponses précises.
- ✓ Soutien continu au commanditaire de l'organisation, fourni pendant la durée de l'enquête, avec des rapports de mise à jour réguliers, des statistiques d'achèvement et de nouveaux domaines d'intérêt.

LES RÉSULTATS

Un rapport complet passe en revue les résultats de l'enquête et fournit une analyse comparative par zone géographique, niveau de travail et fonction. En outre, il met en évidence les résultats obtenus en termes de score global, de segment de base et d'élément individuel, et montre comment ils se comparent à la fois à la moyenne du marché et aux scores des entreprises les plus performantes. Cette analyse est utilisée pour aider à établir les priorités des prochaines étapes et des actions recommandées.

L'INDICE DE LA CULTURE DE NÉGOCIATION EST POUR VOUS SI...

Vous voulez une analyse globale des compétences de votre organisation en matière de négociation.

Vous souhaitez accroître la maturité de votre organisation en matière de négociation et améliorer les résultats commerciaux.

Vous souhaitez connaître les mesures que vous pouvez prendre pour inculquer une culture de négociation performante dans votre organisation.