
ÍNDICE DE CULTURA DE NEGOCIAÇÃO



UMA MEDIDA HOLÍSTICA
DA CULTURA DE
NEGOCIAÇÃO DE SUA
ORGANIZAÇÃO

VISÃO GERAL

A excelência na disciplina de negociação em toda a empresa é um fator crítico para a eficácia de seu desempenho comercial. Organizações de alto desempenho reconhecem a importância de investir no desenvolvimento de habilidades e comportamentos de negociação em todas as áreas de suas operações.

O caminho para alavancar a excelência em negociação para o sucesso comercial começa com a compreensão do desempenho atual. O Índice de cultura de negociação (NCI) da Gap Partnership é uma ferramenta de diagnóstico poderosa que permite às organizações revisar sua capacidade de negociação, infraestrutura e fundação. Ele fornece uma análise tridimensional de sua maturidade geral de negociação. Seu resultado pode ser usado como um modelo para melhoria comercial contínua.

ÁREAS DE ANÁLISE

O NCI analisa três segmentos principais que compõem a cultura de negociação de uma empresa - Pessoas, Processo e Organização - e detalha cada uma dessas áreas para fornecer uma visão holística do desempenho.

Pessoas cobre experiência, mentalidade e habilidades; O processo se divide em processo e ferramentas, dados e sistemas, risco e poder; e Organização é composta por alinhamento, comunicação e engajamento.

METODOLOGIA

Dados quantitativos são coletados em cada uma das áreas por meio de uma pesquisa aprofundada. Indivíduos apropriados são identificados dentro da organização para completar a pesquisa. Eles permanecem anônimos para garantir um feedback autêntico e robusto.



PARA MAIS INFORMAÇÕES, entre em contato conosco através de thegappartnership.com

PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS

- ✓ A pesquisa é feita sob medida, de acordo com o briefing do cliente, levando em consideração o setor, a geografia, as áreas de enfoque pré-acordadas e os resultados desejados
- ✓ O número e os perfis dos entrevistados são flexíveis para fornecer uma resposta ideal ao briefing organizacional
- ✓ O design da pesquisa combina simplicidade com rigor e faz com que os entrevistados classifiquem uma série de perguntas estruturadas em uma escala móvel
- ✓ Descrições detalhadas em cada extremidade da escala fornecem contexto e orientação para garantir respostas precisas
- ✓ Apoio contínuo ao contato fornecido na organização durante o período da pesquisa com relatórios de atualização regulares, estatísticas de conclusão e áreas de foco emergentes

O RESULTADO

Um relatório abrangente analisa as descobertas e resultados da pesquisa e fornece uma análise comparativa por geografia, nível de trabalho e função. Além disso, ele destaca os resultados alcançados em pontuação agregada, segmentada e individualizada, e mostra como eles se comparam com a média de mercado e com as pontuações das empresas de melhor desempenho. Essa análise é usada para ajudar a priorizar as próximas etapas e ações recomendadas.

O ÍNDICE DE CULTURA DE NEGOCIAÇÃO É PARA VOCÊ SE...

Você deseja uma análise holística das competências de negociação de sua organização.

Você deseja impulsionar a maturidade de negociação da sua organização e melhorar os resultados comerciais.

Você está interessado(a) em aprender sobre as ações que pode tomar para criar uma cultura de negociação de alto desempenho em sua organização.