

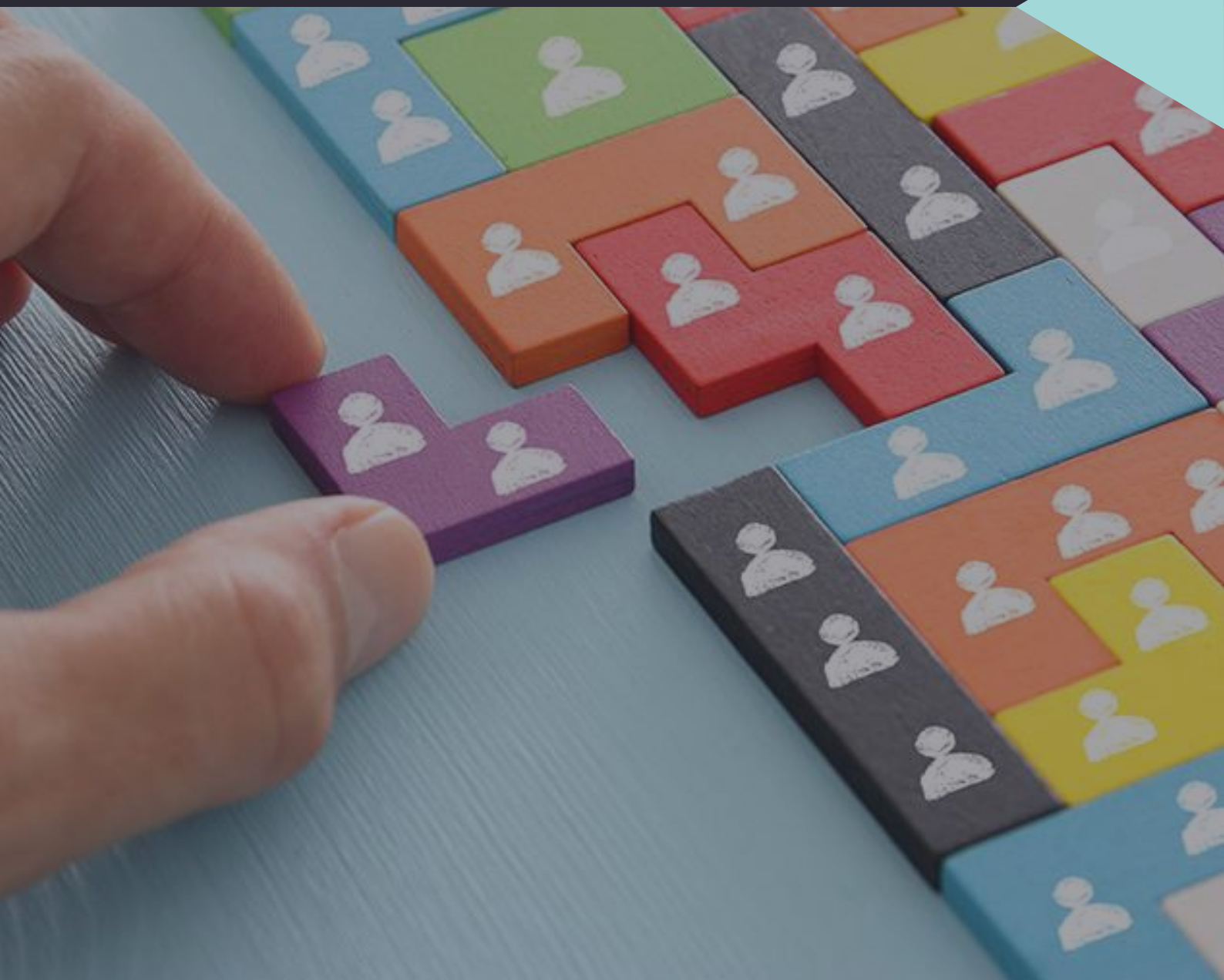
Scotwork®

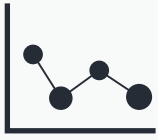
since 1975

Habilidades de Negociação Pesquisa de Competências

Você já se perguntou o quão bem sua equipe ou organização negocia?

A Pesquisa de Competências em Negociação (N.S.C.S.) comparará o desempenho de seus colaboradores com nossa avaliação das melhores práticas globais e fornecerá um relatório para ajudá-lo a entender os pontos fortes e as necessidades de desenvolvimento.





Habilidades de Negociação Pesquisa de Competências

APRIMORANDO O SUCESSO

Quão eficaz é a negociação da sua equipe ou organização?

Eles estão abaixo, no mesmo nível ou acima do nosso padrão global de melhores práticas? Quais são seus pontos fortes e onde precisam melhorar?

Nossa pesquisa online mostra o nível de competência da sua equipe ou organização e onde e como maximizar o desempenho em negociação.

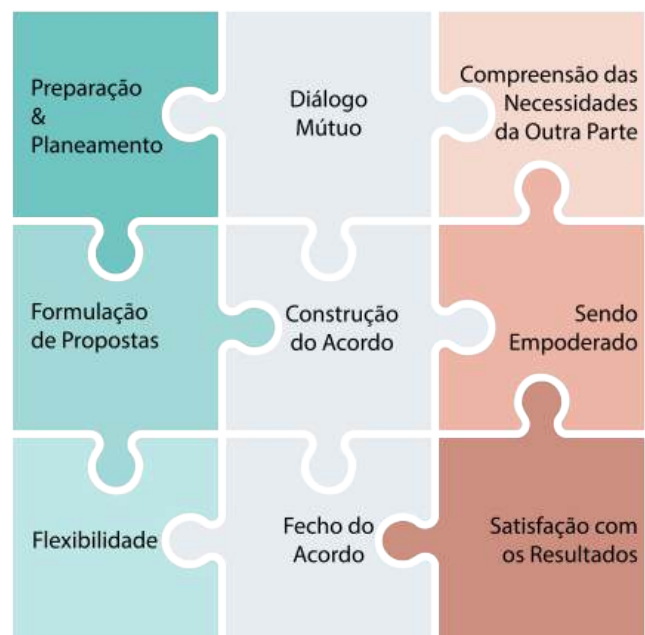
Responder à pesquisa

50 pontos críticos sobre comportamento e estilo de negociação para:

- Explorar a eficácia da preparação
- Analisar como apresentam seus próprios argumentos e consideram as necessidades dos outros para fechar acordos
- Compreender como a organização capacita as pessoas a chegarem a acordos
- Avaliar a visão da sua equipe sobre a qualidade dos acordos que conquistam e o impacto disso na continuidade do relacionamento com clientes, fornecedores ou funcionários
- Descobrir a dinâmica comportamental de como sua equipe conduz uma negociação e o efeito que isso tem nos resultados

A N.S.C.S. oferece uma resposta abrangente, factual e concisa às suas perguntas:

- Quão eficazmente minha equipe negocia?
- Existem problemas comuns a serem resolvidos?
- Onde estão as lacunas de competência ou treinamento?
- Quais são as prioridades para o desenvolvimento de habilidades?
- Como comparamos o desempenho por função, divisão ou setor?
- Como nossas divisões/funções/regiões internas se comparam?



NOSSAS DESCOBERTAS

Os resultados das negociações raramente dependem de um único momento decisivo; eles são moldados por hábitos e comportamentos consistentes. Quando os líderes têm visibilidade de como suas equipes negociam, eles obtêm um roteiro prático para proteger o valor, melhorar a consistência e reduzir o risco antes que ele se reflita nos resultados. Abaixo estão algumas descobertas comuns que observamos em negociadores típicos — como elas se comparam à sua equipe?

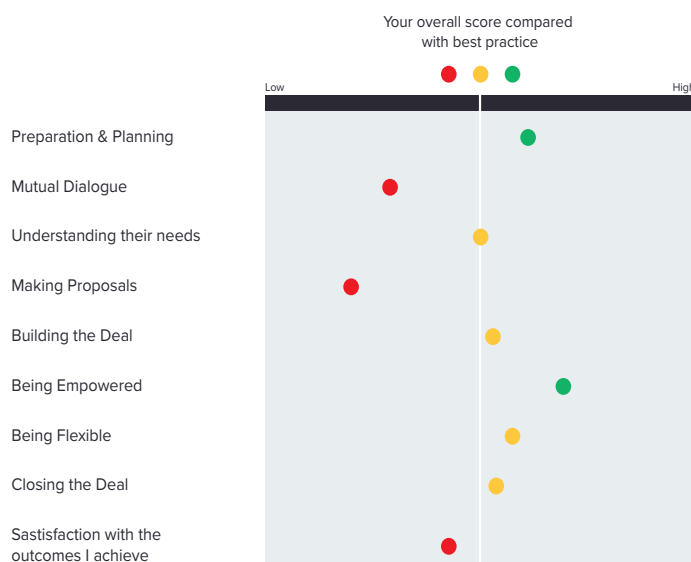
- **Facto:** 41% acreditam que seus resultados de negociação sempre criam valor a longo prazo para a empresa.
- **Impacto:** A maioria dos negociadores, sem intenção, troca valor a longo prazo por acordos de curto prazo, tornando os negócios mais vulneráveis a concessões desnecessárias.
- **Facto:** 24% estabelecem, no início da negociação, o que a outra parte deseja.
- **Impacto:** Quando os negociadores se concentram principalmente em suas próprias necessidades, perdem oportunidades de aproveitar as prioridades da outra parte e criar valor.
- **Facto:** 60% iniciam negociações sem a intenção de fazer qualquer tipo de concessão.
- **Impacto:** Uma mentalidade de “nenhuma concessão” geralmente leva a concessões reativas e não planejadas posteriormente, resultando em resultados menos favoráveis.
- **Facto:** 32% acreditam que o relacionamento se fortaleceu ao concluir uma negociação.
Impacto: AAs negociações são oportunidades para construir confiança e fortalecer relacionamentos com parceiros e stakeholders com os quais você trabalha repetidamente.
- **Facto:** 32% empre sabem quais perguntas farão ao se encontrarem com a outra parte.
Impacto: Um planejamento inadequado leva a negociações mais longas, oportunidades perdidas e erosão desnecessária de valor.
- **Facto:** 18% têm um plano B caso não consigam chegar a um acordo.
- **Impacto:** Sem uma posição clara de desistência, os negociadores criam pressão autoimposta que leva a concessões evitáveis e maus negócios.

RELATÓRIO DA PESQUISA

O relatório se concentra em nove áreas de negociação e compara os resultados dos respondentes com o que a Scotwork define como “Melhores Práticas”. O relatório oferece conclusões e recomendações para desenvolver a capacidade de negociação da equipe ou organização, fornecendo informações essenciais antes e durante seus programas de desenvolvimento de habilidades.

Resultados apresentados em 9 categorias diferentes.

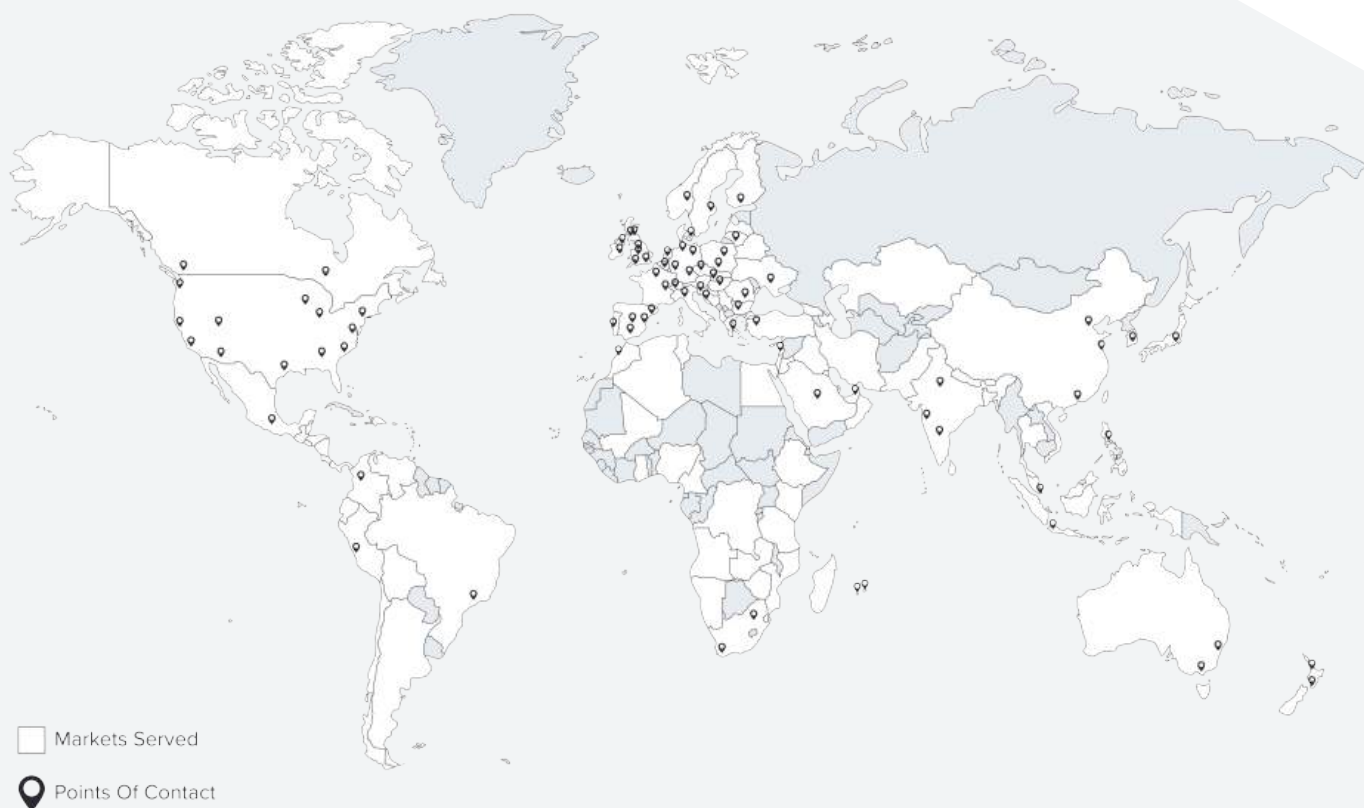
Como sua organização se sairia em comparação com as melhores práticas?



Sobre a Scotwork

CAUSANDO UM IMPACTO REAL NO MUNDO TODO

A Scotwork formou centenas de milhares de gestores seniores em 30 idiomas. Crescemos para nos tornarmos a consultora independente de negociação número um do mundo, com escritórios em 50 países. Trabalhamos com organizações grandes e pequenas em todos os setores. Após mais de 50 anos, continuamos a dotar as pessoas de competências poderosas que transformam as suas vidas e a proporcionar às empresas futuros mais bem-sucedidos.



África do Sul
Alemanha
Arábia Saudita
Austrália
Bélgica
Brasil
Bulgária
Canadá
China
Colômbia
Coreia do Sul
Croácia
Dinamarca

EAU
Eslováquia
Eslovênia
Espanha
EUA
Filipinas
Finlândia
França
Grécia
Hungria
Índia
Indonésia
Irlanda

Ilha da Reunião
Itália
Japão
Kuwait
Líbano
Lituânia
Malásia
Marrocos
Maurícia
México
Noruega
Nova Zelândia
Países Baixos

Polónia
Portugal
RAE de Hong Kong
Reino Unido
República Checa
Romênia
Singapura
Suécia
Suíça
Turquia
Ucrânia

Entre em contato conosco para saber mais.

E-mail: info.br@scotwork.com

scotwork.br