

Scotwork®

since 1975

# Negotiating Behaviour Preferences Profiling

Sapevate che in una negoziazione il vostro comportamento è importante tanto quanto ciò che dite?

I negoziatori possono perdere il vantaggio a causa di abitudini inconsce che determinano modelli di comportamento che influenzano il modo in cui gli altri rispondono.

Scotwork vi aiuta a vedere chiaramente questi modelli per la prima volta e ad adattare il vostro stile per ottenere risultati migliori nella negoziazione.





## **LO STILE DI COMPORTAMENTO È MOLTO INFLUENTE NEL RAGGIUNGIMENTO DEL SUCCESSO NELLA NEGOZIAZIONE**

In ogni interazione, tutti noi abbiamo uno “stile” naturale di comportamento, appreso e sviluppato nel corso di molti anni. Tendiamo a ripetere i comportamenti che funzionano per noi e, qualunque sia il nostro stile, troviamo alcuni aspetti delle negoziazioni più naturali e altri più impegnativi.

Scotwork ha imparato che i comportamenti che funzionano bene in una situazione negoziale non funzionano necessariamente in tutte le situazioni. Comprendendo il proprio stile comportamentale naturale, è possibile valutarne l’adeguatezza alle circostanze che si presentano e scegliere di modificarlo per ottenere risultati migliori.

## **IN CHE MODO IL VOSTRO STILE COMPORTAMENTALE INFLUISCE SULLA VOSTRA PROBABILE EFFICACIA NELL’UTILIZZO DELLE 8 FASI DI SCOTWORK?**

Il modello in 8 fasi di Scotwork© apporta struttura e chiarezza al modo in cui le persone negoziano. Nel nostro corso “Advancing Negotiation Skills”, il modello fornisce ai partecipanti una tabella di marcia e li rende capaci di comprendere chiaramente come qualsiasi negoziazione possa essere gestita e risolta con successo.

Il nostro modello di preferenze comportamentali nella negoziazione è stato sviluppato sulla base della nostra comprensione delle mutevoli esigenze dei clienti e della necessità di fornire una valutazione solida e accademicamente rigorosa, direttamente collegata al nostro modello in 8 fasi.

## MODELLO DI COMPORTAMENTO NELLA NEGOZIAZIONE SCOTWORK

In tre anni di studi approfonditi con negoziatori esperti, abbiamo sviluppato e testato un modello comportamentale specifico per la negoziazione, basato su quattro dimensioni:

**Interpersonale:** l'equilibrio relativo tra un approccio competitivo e uno cooperativo.

**Tempo:** la misura in cui un negoziatore adotta una visione a lungo termine rispetto a un'attenzione immediata alla situazione attuale.

**Informazioni:** quali input il negoziatore è più propenso a portare nella conversazione; fatti contro sentimenti.

**Pianificazione:** la dinamica di un approccio sistematico e metodico rispetto a una posizione più fluida e adattabile.

Ogni dimensione ha una sottoscala con due posizioni opposte. Le vostre risposte a un questionario, con scenari specifici di negoziazione e domande sul vostro approccio negoziale, determinano il vostro profilo di comportamento negoziale.

## RAPPORTO SULLE PREFERENZE DI COMPORTAMENTO NELLA NEGOZIAZIONE

Il rapporto contiene il tuo profilo unico e ti fornisce preziose informazioni sullo stile che sei più propenso ad adottare quando negozi.

Esplora, in tutte e quattro le dimensioni, i potenziali impatti di tale stile in una varietà di circostanze negoziali. Mostra anche il tuo punteggio di versatilità personale per aiutarti a capire quanto sei naturalmente in grado di adattare il tuo comportamento allo stile delle tue controparti e alle diverse esigenze delle situazioni negoziali che potresti affrontare.

## RAPPORTO SULLE TENDENZE DEL TEAM

Quando più persone all'interno dello stesso team completano il questionario, Scotwork può combinare i punteggi in un rapporto sulle tendenze del team che fornisce informazioni approfondite sulle dinamiche del team.

Ciò consente di comprendere i punti di forza collettivi, identificare potenziali punti deboli e costruire strategicamente team che massimizzano l'efficacia della negoziazione.

**Interpersonal** - the relative balance of a competitive vis-à-vis a cooperative approach.



**Time** - the extent to which a negotiator adopts a long-term outlook vis-à-vis a focus on the immediacy of the current situation.



**Information** - which inputs is the negotiator more predisposed to bring to the conversation; facts vis-à-vis feelings.



**Planning** - the dynamic of a systematic and methodical approach vis-à-vis a more fluid and adaptable stance.



## PERCHÉ I CLIENTI APPREZZANO IL NOSTRO REPORT

Anche i negoziatori più capaci possono perdere il loro vantaggio a causa di abitudini inconse che determinano modelli di comportamento che influenzano il modo in cui gli altri reagiscono.

Il nostro rapporto vi aiuta a vedere chiaramente questi modelli per la prima volta. Vi fornisce informazioni sui punti di forza che mettete naturalmente in campo, sui punti deboli che possono ostacolarvi e su come adattare il vostro stile per ottenere risultati migliori, soprattutto nelle negoziazioni più importanti.

- Maggiore consapevolezza di sé: comprendi come gli altri ti percepiscono al tavolo delle trattative
- Migliore composizione del team: scegli il giusto mix di stili per ogni negoziazione
- Sviluppo più rapido: concentra il coaching e la formazione dove avranno il maggiore impatto
- Risultati migliori: adatta il tuo comportamento alla situazione e alla controparte, non solo all'accordo
- Maggiore sicurezza: affronta le negoziazioni sapendo esattamente come sfruttare i tuoi punti di forza

## TRASFORMARE LE INFORMAZIONI DEL REPORT IN AZIONI

Comprendere il comportamento è utile solo se porta a migliori prestazioni negoziali, quindi i nostri consulenti non si limitano a fornire un rapporto, ma lavorano con voi per applicarlo.

Tutti coloro che completano il questionario e ricevono il rapporto beneficeranno di una sessione di feedback individuale completa con un consulente Scotwork per aiutarli nel loro sviluppo e supportarli nelle sfide attuali che devono affrontare.

Aiutiamo le persone e i team a utilizzare le loro intuizioni comportamentali per:

- Pianificare e prepararsi per negoziazioni chiave
- Rispondere in modo efficace alle tattiche e alle pressioni della controparte
- Rafforzare i comportamenti positivi e mitigare quelli negativi
- Selezionare i membri del team più adatti per i ruoli chiave nelle negoziazioni, aumentando le probabilità di ottenere risultati positivi



Questionario  
online



Il consulente  
Scotwork  
esamina i  
risultati



Sessioni di  
coaching  
individuali



Il rapporto Team  
Trends esamina  
l'efficacia del  
team



Piani d'azione  
individuali e di  
squadra

## Casi di studio



### **DA UN CONFRONTO DIRETTO A UNA SITUAZIONE VANTAGGIOSA PER ENTRAMBE LE PARTI**

Un cliente di lunga data ha contattato un consulente Scotwork quando si è trovato a negoziare con una nuova controparte che riteneva molto impegnativa. Il nostro consulente ha chiesto loro di compilare il questionario sul profilo comportamentale, che ha identificato una tendenza verso uno stile comportamentale di “dominanza trainante”.

Il cliente ha anche valutato la nuova controparte come avente uno stile ancora più pronunciato di “dominanza aggressiva” e ha ammesso che, sebbene il proprio approccio funzionasse in altre circostanze, questo scontro di stili stava causando gravi problemi, soprattutto quando l'equilibrio di potere favoriva la controparte. Il nostro consulente ha aiutato il cliente ad adattare il proprio stile senza perdere assertività e ad utilizzare una dichiarazione iniziale positiva e proposte condizionate per migliorare il rapporto tra le due parti.

### **ASSERTIVO, NON PASSIVO**

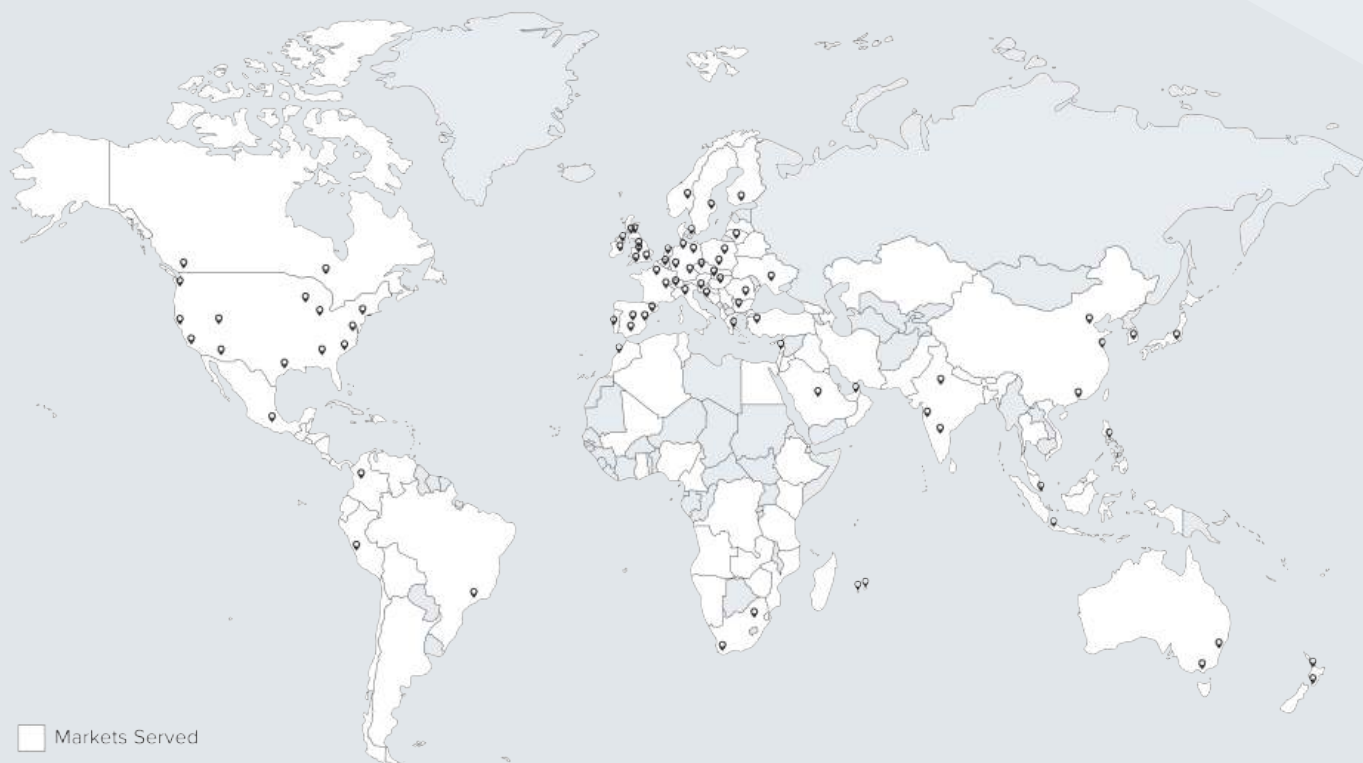
In uno dei nostri corsi di perfezionamento delle tecniche di negoziazione, tutti i partecipanti hanno avuto l'opportunità di compilare il questionario Behaviour Report e di partecipare a un incontro di coaching con un consulente Scotwork. Uno dei partecipanti ha ottenuto un punteggio elevato nelle dimensioni “Accomodamento gradevole” e “Coinvolgimento emotivo” e ha condiviso la sua preoccupazione di trovare difficile la negoziazione a causa della sua avversione per il disaccordo e la sensazione di conflitto.

Il nostro consulente non solo lo ha aiutato a comprendere la differenza tra assertività e aggressività, ma lo ha anche aiutato a identificare i suoi obiettivi chiave e ad assicurarsi che sapesse quali non erano negoziabili. Gli sono state fornite indicazioni su come prepararsi concentrandosi maggiormente sui suoi obiettivi e su come affrontare le situazioni di stallo in modo più costruttivo. Il partecipante ha affermato che la sessione di coaching lo ha aiutato a mettere maggiormente a fuoco le competenze delle 8 fasi e a comprendere l'impatto del proprio comportamento nel raggiungimento di un risultato positivo.

# Informazioni su Scotwork

## UN IMPATTO REALE IN TUTTO IL MONDO

Scotwork ha formato centinaia di migliaia di dirigenti senior in 30 lingue. Siamo diventati la società di consulenza indipendente numero uno al mondo nel campo della negoziazione, con uffici in 50 paesi. Lavoriamo con organizzazioni grandi e piccole in tutti i settori. Dopo oltre 50 anni, continuiamo a fornire alle persone competenze efficaci che trasformano la loro vita e garantiscono alle aziende un futuro di successo.



□ Markets Served

📍 Points Of Contact

Arabia Saudita  
Australia  
Belgio  
Brasile  
Bulgaria  
Canada  
Cina  
Colombia  
Corea del Sud  
Croazia  
Danimarca  
Emirati Arabi  
Filippine

Finlandia  
Francia  
Germania  
Giappone  
Grecia  
Hong Kong SAR  
India  
Indonesia  
Irlanda  
Isola della Riunione  
Italia  
Kuwait  
Libano

Lituania  
Malesia  
Marocco  
Mauritius  
Messico  
Norvegia  
Nuova Zelanda  
Paesi Bassi  
Polonia  
Portogallo  
Regno Unito  
Repubblica Ceca  
Romania

Singapore  
Slovacchia  
Slovenia  
Spagna  
Stati Uniti  
Sudafrica  
Svezia  
Svizzera  
Turchia  
Ucrania

Contattateci per ulteriori informazioni

E-mail: [info.it@scotwork.com](mailto:info.it@scotwork.com)

[scotwork.it](http://scotwork.it)