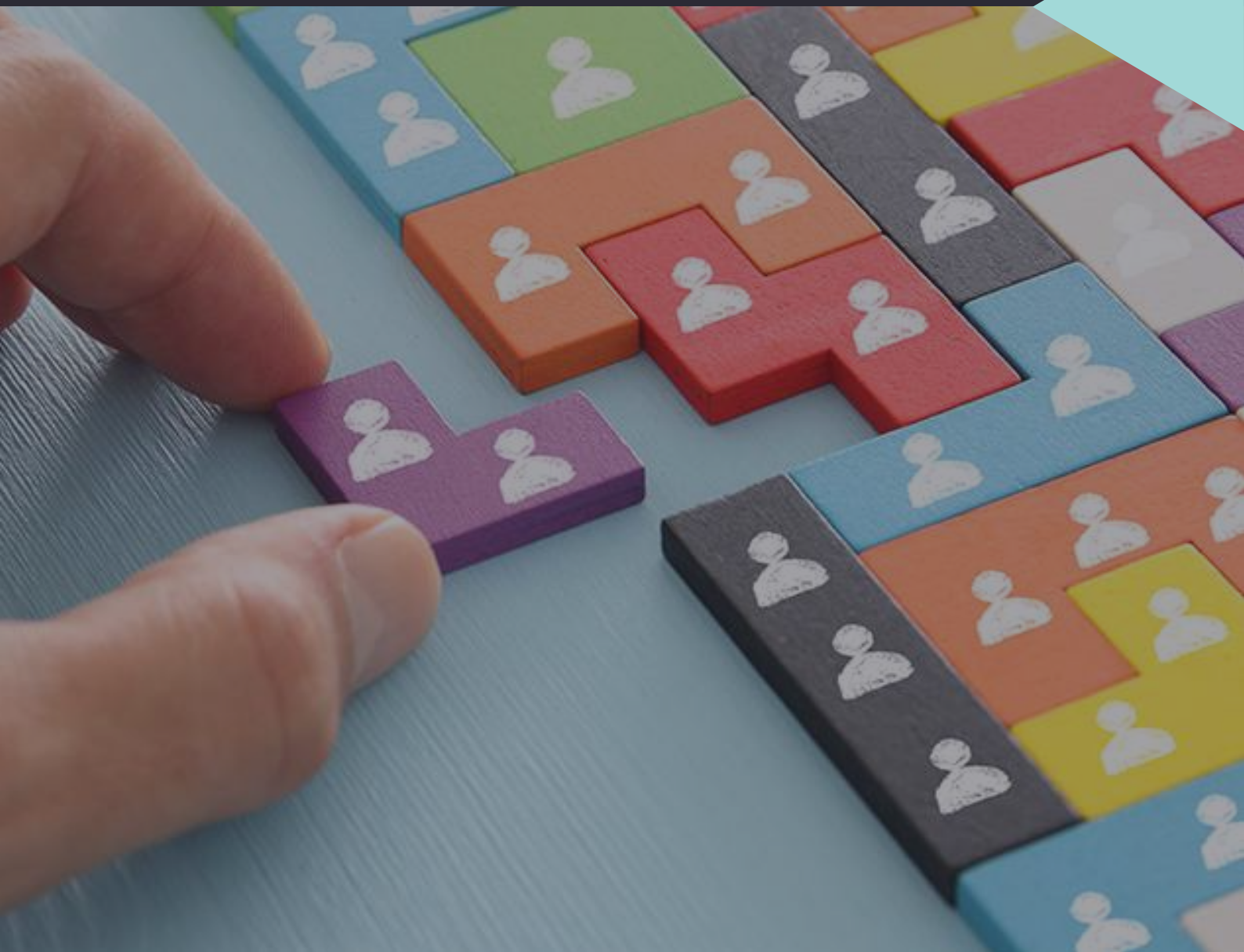
Scotwork®
since 1975

Assessment sulle Capacità Negoziaziali (N.S.C.S.)

Vi siete mai chiesti quanto sia efficace il vostro team o la vostra organizzazione nella negoziazione? L'N.S.C.S. confronterà il vostro personale con la nostra valutazione delle migliori
pratiche a livello mondiale e vi fornirà un rapporto che vi aiuterà a comprendere i punti di forza e esigenze di sviluppo.



Negotiation Skills Capability Survey

COSTRUIRE SUL SUCCESSO

Quanto è efficace il vostro team o la vostra organizzazione nel negoziare?

Sono al di sotto, alla pari o al di sopra del nostro benchmark globale delle migliori pratiche? In cosa eccellono e in cosa sono carenti?

Il nostro sondaggio online vi dirà quanto è competente il vostro team o la vostra organizzazione e dove e come massimizzare le prestazioni negoziali.

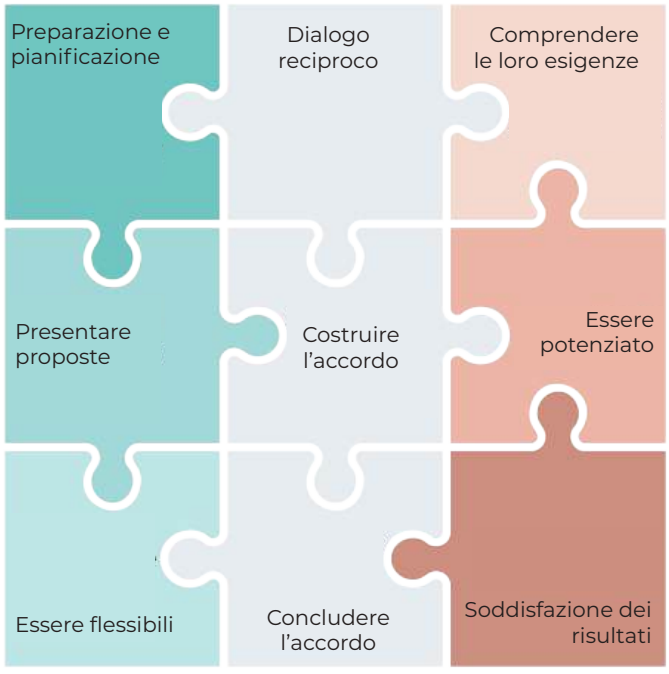
Partecipare al sondaggio

50 punti critici relativi al comportamento e allo stile negoziale per:

- Esplorare l'efficacia della loro preparazione
- Esaminare come presentano la propria posizione e tengono conto delle esigenze degli altri per raggiungere accordi
- Comprendere in che modo l'organizzazione consente alle persone di raggiungere accordi
- Valutare il punto di vista dei propri collaboratori sulla qualità degli accordi che raggiungono e il loro effetto sulle relazioni continuative con i clienti, i fornitori o il personale
- Scoprire le dinamiche comportamentali di come i propri dipendenti conducono una negoziazione e l'effetto che hanno sui risultati

N.S.C.S. fornisce una risposta completa, concreta e concisa alle vostre domande:

- Quanto è efficace il mio team nella negoziazione?
- Ci sono problemi comuni da risolvere?
- Dove sono le lacune in termini di competenze o formazione?
- Quali sono le priorità per lo sviluppo delle competenze?
- Come effettuiamo il benchmarking per funzione, divisione o settore?
- Come si posizionano le nostre divisioni/funzioni/regioni interne rispetto agli altri?



I NOSTRI RISULTATI

I risultati di una negoziazione raramente dipendono da un singolo grande momento; sono determinati da abitudini e comportamenti costanti. Quando i leader hanno visibilità su come negoziano i loro team, ottengono una roadmap pratica per proteggere il valore, migliorare la coerenza e ridurre i rischi prima che si riflettano nei risultati.

Di seguito alcuni risultati comuni che osserviamo nei negoziatori abituali.

- **Dato:** Il 41% ritiene che i propri risultati negoziali generino sempre valore a lungo termine per l'azienda.
- **Impatto**: La maggior parte dei negoziatori, inconsapevolmente, scambia valore a lungo termine per accordi a breve termine, rendendo gli accordi più vulnerabili a concessioni inutili.

- **Dato**: Il 24% stabilisce all'inizio della negoziazione cosa vuole l'altra parte.
- **Impatto**: Quando i negoziatori si concentrano principalmente sulle proprie esigenze, perdono opportunità di sfruttare le priorità dell'altra parte e creare valore aggiuntivo.

- **Dato**: Il 60% entra talvolta in negoziazioni senza l'intenzione di fare alcuna concessione.
- **Impatto**: Una mentalità di "nessuna concessione" porta spesso a concessioni reattive e non pianificate, con risultati più deboli.

- **Dato**: Il 32% ritiene che la relazione si sia rafforzata al termine di una negoziazione.
- **Impatto**: Le negoziazioni sono opportunità per costruire fiducia e rafforzare le relazioni con partner e stakeholder con cui si lavora nel tempo.

- **Dato**: Il 32% sa sempre quali domande porrà quando incontra l'altra parte.
- **Impatto**: Una pianificazione carente porta a negoziazioni più lunghe, opportunità perse e un'inutile erosione di valore.

- **Dato**: Il 18% dispone di un piano alternativo se non riesce a concludere un accordo.
- **Impatto**: Senza una chiara posizione di uscita, i negoziatori creano una pressione autoimposta che porta a compromessi evitabili e accordi sfavorevoli.

Il rapporto si concentra su nove aree della negoziazione e confronta i risultati dei partecipanti con ciò che Scotwork definisce come "best practice".

Offre conclusioni e raccomandazioni per sviluppare la capacità negoziale del team o dell'organizzazione, fornendo informazioni critiche prima e durante i programmi di sviluppo delle competenze.

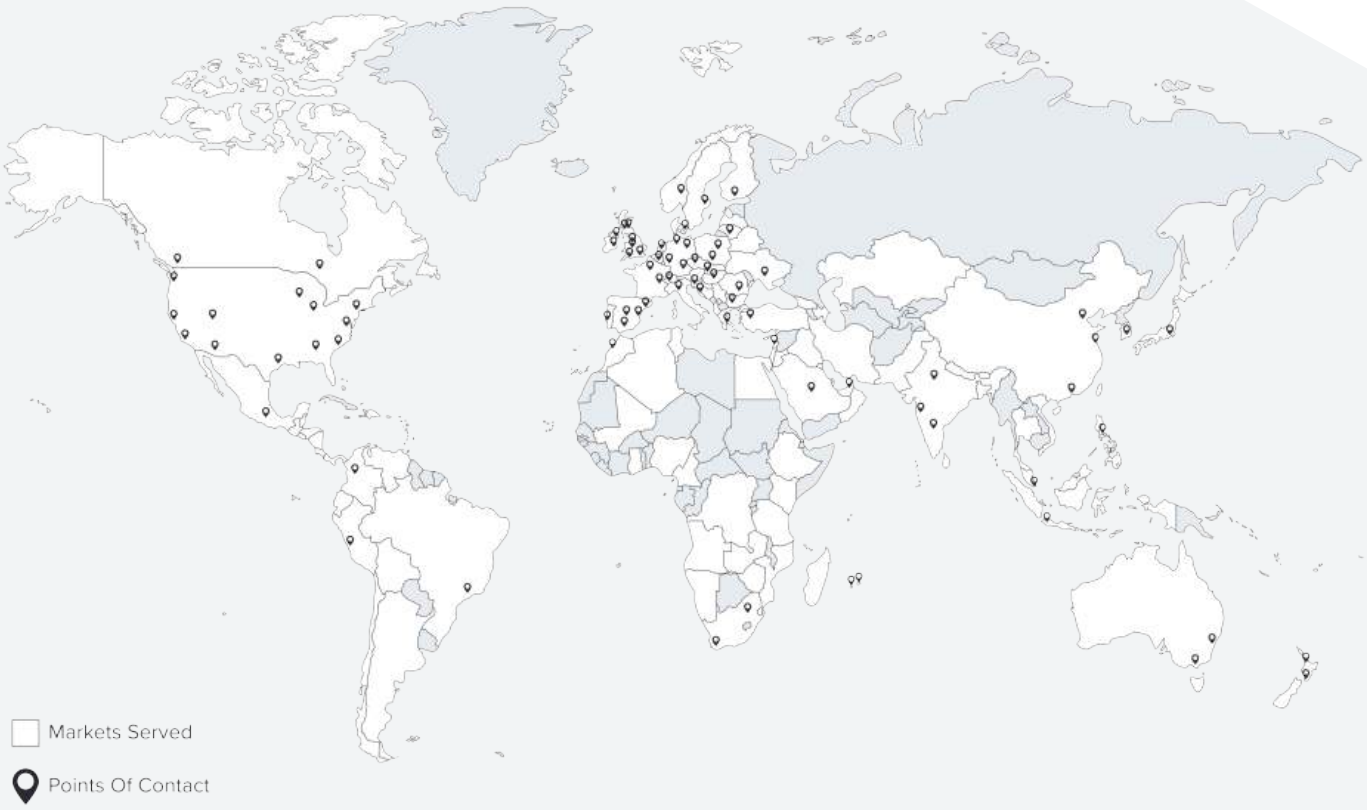
Risultati presentati in 9 categorie diverse.

Che punteggio otterrebbe la tua organizzazione rispetto alle best practice?

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.



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

scotwork.it