

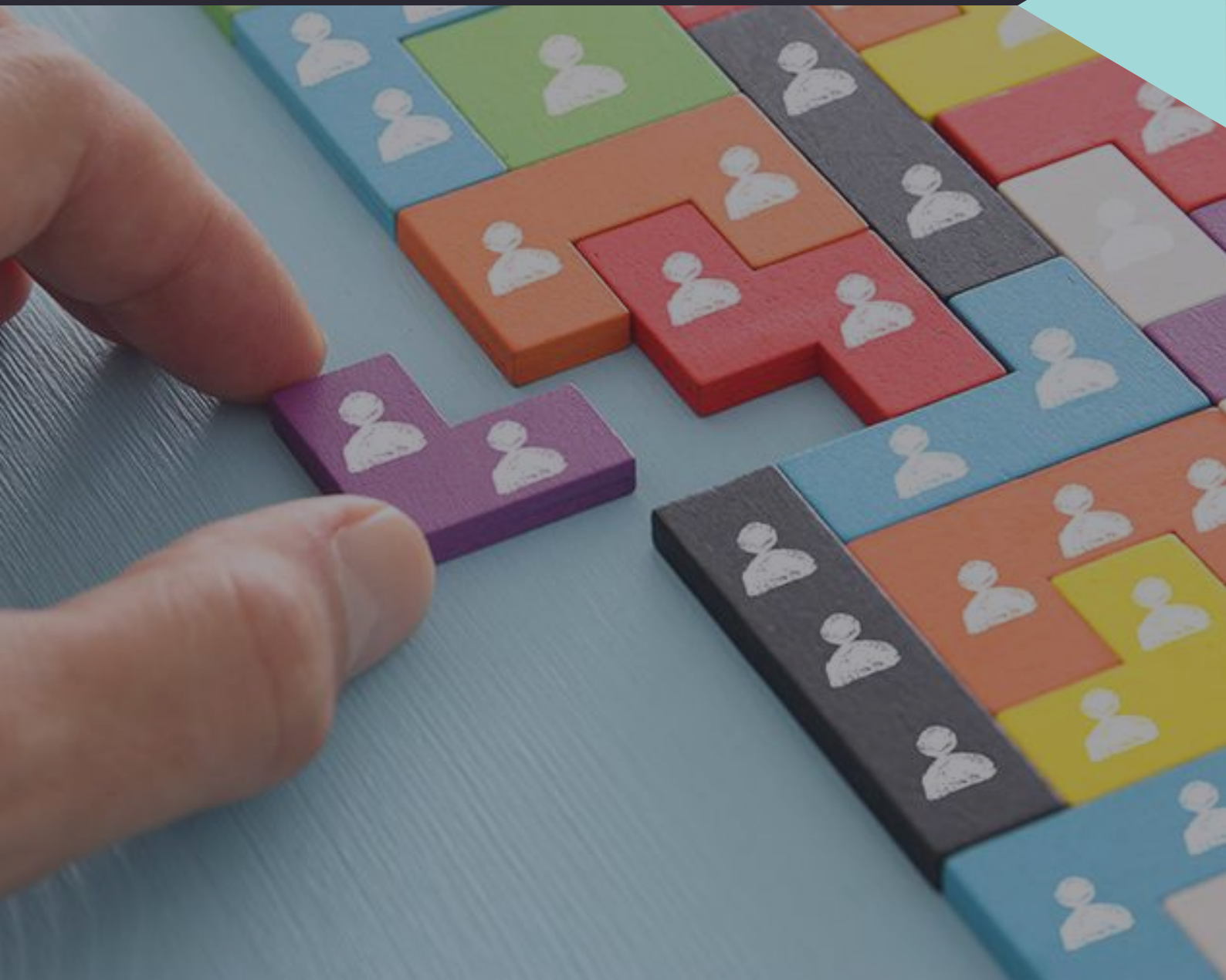
Scotwork®

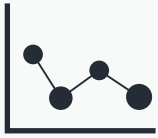
since 1975

Diagnostic des Compétences en Négociation

Vous êtes-vous déjà demandé dans quelle mesure votre équipe ou votre organisation négocie efficacement ?

Le D.C.N. évalue vos collaborateurs par rapport à notre référentiel des meilleures pratiques à l'échelle mondiale et fournit un rapport pour vous aider à comprendre les points forts et les axes de développement.





Diagnostic des Compétences en Négociation

S'APPUYER SUR LES RÉUSSITES

Dans quelle mesure votre équipe ou votre organisation négocie-t-elle efficacement?

Se situe-t-elle en dessous, au niveau ou au-dessus de notre référentiel mondial des meilleures pratiques ? En quoi est-elle réellement performante et où se situent ses points faibles ?

Notre enquête en ligne vous indique le niveau de compétence de votre équipe ou organisation, ainsi que les axes et leviers pour maximiser la performance en négociation.

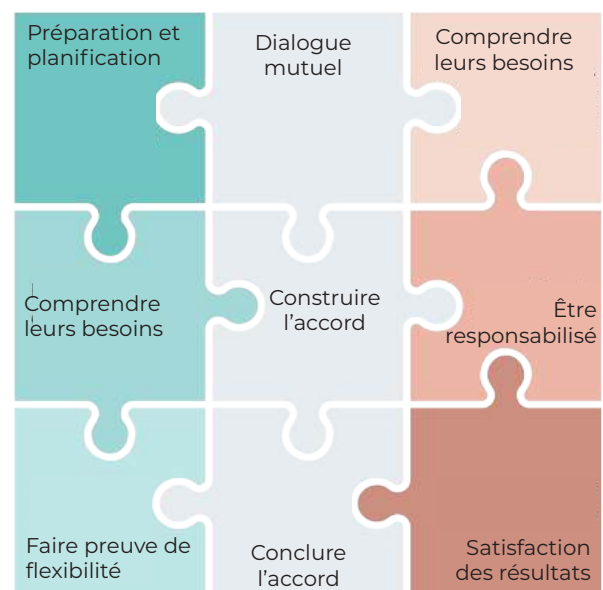
Participation à l'enquête

50 points clés relatifs aux comportements et styles de négociation pour:

- Explorer l'efficacité de leur préparation
- Examiner la manière dont ils présentent leur position et prennent en compte les besoins des autres pour conclure des accords
- Comprendre comment l'organisation donne aux collaborateurs les moyens de parvenir à des accords
- Évaluer la perception qu'ont vos collaborateurs de la qualité des accords conclus et de leur impact sur les relations durables avec vos clients, fournisseurs ou équipes
- Analyser les dynamiques comportementales dans la conduite des négociations et leur impact sur les résultats

Le D.C.N. vous apporte une réponse complète, factuelle et concise à vos questions:

- Dans quelle mesure mon équipe négocie-t-elle efficacement?
- Existe-t-il des problèmes récurrents à corriger?
- Où se situent les écarts de compétences ou de formation?
- Quelles sont les priorités en matière de développement des compétences?
- Comment nous situons-nous par fonction, division ou secteur ?
- Comment nos divisions / fonctions / régions se comparent-elles entre elles?



NOS CONSTATS

Les résultats en négociation reposent rarement sur un moment décisif ; ils se construisent dans la durée, à travers des habitudes et des réflexes. Lorsque les dirigeants ont une visibilité sur la manière dont leurs équipes négocient, ils disposent d'une feuille de route concrète pour protéger la valeur, améliorer la cohérence et réduire les risques avant qu'ils n'impactent les résultats.

Voici quelques constats fréquemment observés chez les négociateurs — comment votre équipe se positionne-t-elle?

- **Fait :** 41 % pensent que leurs négociations créent toujours de la valeur à long terme pour l'entreprise
- **Impact :** La plupart des négociateurs échangent involontairement de la valeur à long terme contre des accords à court terme, rendant les résultats plus vulnérables à des concessions inutiles
- **Fait :** 24 % définissent dès le début de la négociation ce que souhaite l'autre partie
- **Impact :** Lorsque les négociateurs se concentrent principalement sur leurs propres besoins, ils manquent des opportunités d'exploiter les priorités de l'autre partie et de créer de la valeur
- **Fait :** 60 % entrent parfois en négociation sans intention de faire la moindre concession
- **Impact :** Une posture de refus de concession conduit souvent à des concessions réactives et non planifiées par la suite, aboutissant à des résultats plus faibles
- **Fait :** 32 % estiment que la relation s'est renforcée à l'issue d'une négociation
- **Impact :** Chaque négociation est une opportunité de renforcer la confiance et de développer des relations durables avec vos partenaires et parties prenantes.
- **Fait :** 32 % savent quelles questions poser lorsqu'ils rencontrent l'autre partie
- **Impact :** Une préparation insuffisante entraîne des négociations plus longues, des opportunités manquées et une érosion inutile de la valeur
- **Fait :** 18 % disposent d'un plan alternatif s'ils ne parviennent pas à conclure un accord
- **Impact :** Sans position de repli claire, les négociateurs se mettent sous pression et prennent des décisions évitables menant à des compromis défavorables

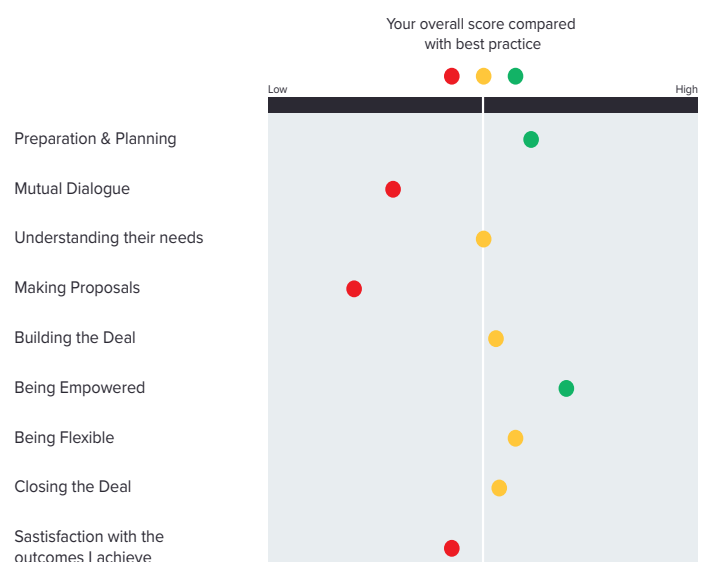
LE RAPPORT D'ENQUÊTE

Le rapport se concentre sur neuf domaines de la négociation et compare les résultats de vos répondants avec ce que Scotwork définit comme les « meilleures pratiques ».

Il propose des conclusions et des recommandations pour développer les compétences en négociation de l'équipe ou de l'organisation, en apportant des éclairages essentiels avant et pendant les programmes de développement.

Résultats présentés en 9 catégories différentes

Comment votre organisation se positionne-t-elle par rapport aux meilleures pratiques?



À propos de Scotwork

UN IMPACT RÉEL À L'ÉCHELLE MONDIALE

Scotwork a formé plus de 300 000 cadres dirigeants, dans 30 langues. Aujourd'hui, nous sommes le cabinet indépendant leader mondial en négociation, avec une présence dans plus de 50 pays. Nous accompagnons des organisations de toutes tailles, dans tous les secteurs. Depuis plus de 50 ans, nous transmettons des compétences concrètes qui transforment les individus et contribuent durablement à la performance des entreprises.



Afrique du Sud
Allemagne
Arabie saoudite
Australie
Belgique
Brésil
Bulgarie
Canada
Chine
Colombie
Corée du Sud
Croatie
Danemark

Émirats arabes unis
Espagne
États-Unis
Finlande
France
Grèce
Hong Kong SAR
Hongrie
Inde
Indonésie
Irlande
Italie
Japon

Koweït
Liban
Lituanie
Malaisie
Maroc
Maurice
Mexique
Norvège
Nouvelle-Zélande
Pays-Bas
Philippines
Pologne
Portugal

République tchèque
Réunion (Île de la)
Roumanie
Royaume-Uni
Singapour
Slovaquie
Slovénie
Suède
Suisse
Turquie
Ukraine

Veillez nous contacter pour en savoir plus.

Email info.ma@scotwork.com
scotwork.ma