

❖ **Cuestionario NIP sobre
habilidades de negociación -
(Informe 360)
tally test**

Fecha de Impresión: 14.1.2014
Organización: ConsultingTools (UK)
Proyecto: NIP Test RHannant



TOOLS4SUCCESS

Introducción

El Perfil de Negociación e Influencia

El cuestionario le permite a Ud. conocer más a fondo, sus habilidades de Negociación e Influencia y de cómo las pone en práctica, según su propia percepción. La revisión muestra las respuestas al cuestionario sobre Negociación e Influencia, que usted completó recientemente. Los resultados se comparan también a los resultados de sus colegas. También se muestran resultados adicionales si Ud ha completado una revisión de 360 grados.

La revisión resume las respuestas a una serie de preguntas en relación con el modo como usted lleva a cabo la negociación.

Interpretación de la Revisión

La revisión se basa en un modelo de ENS de Negociación e Influencia que ha sido aceptado internacionalmente y ha evolucionado durante los últimos 25 años. Hemos desarrollado este modelo en base a nuestro trabajo en el área de negociación con personas con una gran variedad de orígenes. La investigación y experiencia demuestra que el modelo ENS refleja en forma precisa los procesos relacionados con la negociación, el ejercicio de la influencia y la resolución de conflictos.

La revisión evalúa 19 competencias deseables que negociadores y personas que ejercen influencia con éxito, deberían estar en condiciones de emplear en una medida apropiada al nivel de importancia de las negociaciones que emprenden. La competencia número 20 describe comportamientos que los negociadores de éxito generalmente evitan. El objetivo primordial de la revisión es permitir que la persona en cuestión comprenda los puntos fuertes y los puntos débiles de su perfil como negociador-influenciador. Los resultados de la revisión permiten el diseño de actividades de desarrollo para superar las debilidades a la vez que refuerzan los puntos fuertes ya identificados.

NOTA: En el caso de revisión de 360 grados, no se incluye la competencia número 20 (comportamiento menos eficaz).

Nivel de Expectativa

Cada Competencia tiene adjunta un Nivel de Expectativa. El nivel en que se encuentra cada participante, para cada competencia indica la expectativa de cumplimiento/desarrollo de la misma a lo largo del proceso de negociación. Estos niveles pueden haber sido fijados especialmente para la organización o pueden ser los niveles genéricos de expectativa de ENS. Existen 5 niveles de expectativa:

Nivel 1 - Básico

Nivel 2 - En desarrollo

Nivel 3 - Trabajo Sólido

Nivel 4 - Avanzado

Nivel 5 - Experto

Informadores

Nombre del informador Perspetiva Fecha del informe

Cuestionario NIP sobre habilidades de negociación - (Informe 360) tally test

Confidencial

test, tally	Yo mismo	14/01/2014
Test, Terry	Informador	14/01/2014
Test, Tim	Informador	14/01/2014

Grupo normativo utilizado

Sin grupo normativo - Datos sin elaborar.

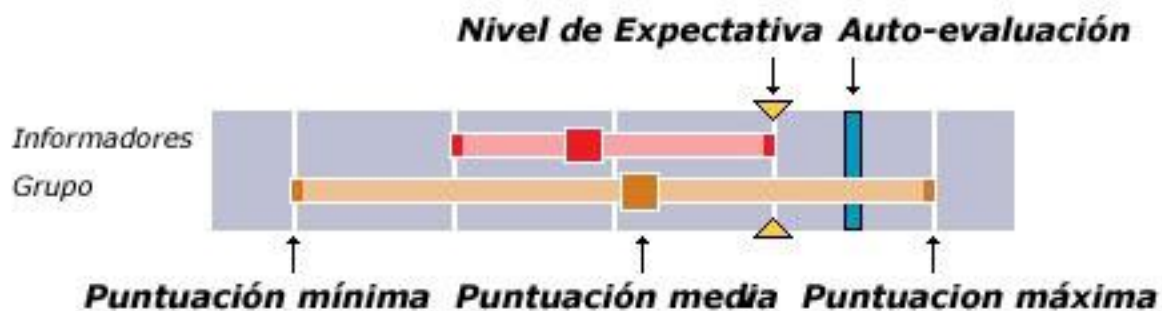
Estructura de este Informe

Vista general de su puntuación por cada uno de las habilidades de Negociación e Influencia.

La puntuación mostrada es directa. Esto quiere decir que son exactamente los puntos que le otorgaron los evaluadores. En el caso de que haya habido más de un evaluador, los resultados se han promediado.

Gráficos mostrando la puntuación en cada habilidad de Negociación e Influencia.

Los gráficos son modificaciones de distintas configuraciones originales y hay uno por cada punto de vista. Estos gráficos se asemejan a los que se muestran más abajo.



Comentarios abiertos hechos por sus informadores

Estos son reimpresos en un formato sin editar y son anónimos. Se les solicitó a los informadores, incluyéndole a usted, que proporcionaran cualquier comentario que tuvieran, acerca de sus habilidades como negociador.

Debería examinar estos comentarios para ver cómo le pueden ayudar a clarificar la puntuaciones que le dieron. Estos comentarios pueden ser muy útiles para su desarrollo profesional.

Vista general de las puntuaciones

Estos gráficos muestran la puntuación total que Ud recibió por cada uno de las habilidades de Negociación e Influencia.



8. Lugar

El Negociador gestiona el ambiente físico. Organiza el lugar y el entorno y se preocupa de arreglar el área, mobiliario y enseres para lograr la atmósfera deseada.



4.00

9. Emotividad

El Negociador maneja el ambiente emocional de la negociación. Facilita la afinidad entre las personas, toma en cuenta los sentimientos no explícitos y considera en forma especial los niveles de confianza/desconfianza que existen entre las partes.



4.50

10. Poder

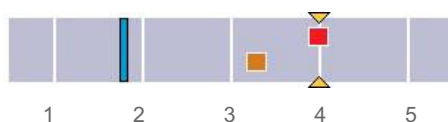
Supervisa el equilibrio del poder real y del percibido entre las partes. Ejerce su influencia sobre las percepciones de las relaciones de poder a través de evaluación del origen del poder, aumentando o disminuyendo la intensidad de su propia negociación.



4.00

11. Tácticas

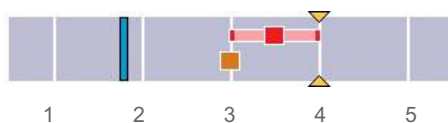
El Negociador identifica las tácticas empleadas por las otras partes. Aplica una serie de tácticas y contra-tácticas derivadas de su amplio repertorio personal y se anticipa las tácticas que las otras partes podrían usar. Emplea tácticas de apertura y otras, de forma deliberada, a través de la negociación.



4.00

12. Concesiones

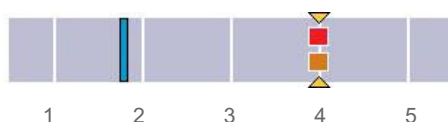
El Negociador anticipa las concesiones que cada parte pueda otorgar. Planea el número y oportunidad de las concesiones por hacer y por recibir y calcula el valor de cada una desde el punto de vista de las otras partes. Trata de lograr algo por las concesiones hechas.



3.50

13. Ritmo

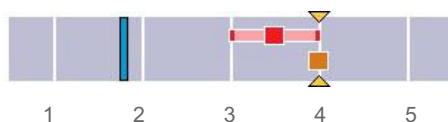
El Negociador marca el ritmo de la negociación a través de etapas en las cuales se logra acuerdo acerca de asuntos de proceso, se enuncian y clarifican los temas antes de lograr soluciones. El Negociador resume los adelantos en cada fase de la negociación para denotar un manejo intencionado.



4.00

14. Acuerdo

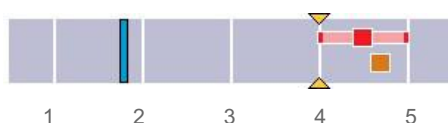
El Negociador crea mecanismos para garantizar el compromiso. Cierra aspectos importantes gestionando el proceso de documentación, verifica que las personas se sientan comprometidas en sus relaciones con otros, asegurando clarificación, comprensión y acuerdo respecto al plan de acción.



3.50

15. Post-negociación

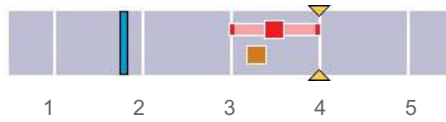
El Negociador asegura el cumplimiento (planeado antes de negociar), de los acuerdos logrados. Mantiene contacto después de la negociación formal para desarrollar más las relaciones con las otras partes. Reflexiona concientemente acerca del comportamiento de las otras partes y acerca de su propio desempeño.



4.50

16. Comunicación Verbal

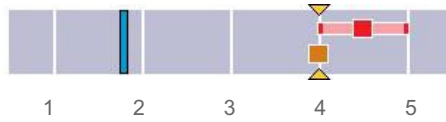
El Negociador escoge las palabras cuidadosamente para indicar claramente competitividad o cooperación (empleando frases de apoyo y usando las palabras de las otras partes cuando es apropiado.) Está atento al efecto de frases que pueden causar irritación y al uso de términos técnicos o de jerga.



3.50

17. Preguntas

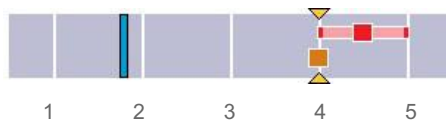
El Negociador prepara y construye preguntas intencionalmente. Usa las preguntas a propósito para que las partes dialoguen, para tratar de superar objeciones y en general, para ayudar a dirigir el progreso de la negociación.



4.50

18. Escuchar

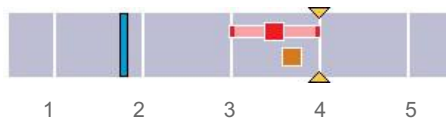
El Negociador escucha activamente, cuidando de oír realmente a las otras partes. Se asegura de haber comprendido antes de responder y no permitir que su mente divague. Envía mensajes verbales y no verbales para hacer saber a las partes que les está escuchando.



4.50

19. Comunicación no verbal

El Negociador observa e interpreta el nivel de confort o la falta del mismo en las otras partes vigilando sus comportamientos no verbales. El Negociador, través de su comportamiento y del control de su voz, emite en forma deliberada, signos planeadas de antemano para realzar significado e intención.



3.50

Comentarios de los informadores

Se les solicitó a los informadores que proporcionaran cualquier comentario que pudieran tener acerca de su habilidad como negociador. Los comentarios impresos aquí incluirán los que usted haya contribuido acerca de usted mismo/a.

Como cree Ud. Que tally could improve in negotiating

1.Be less agreeable

En que áreas de Negociación piensa Ud. Que tally se desempeña bien?

1.Builds a case well.