



NÉGOCIER AVEC PLUS DE SUCCÈS GRÂCE À ADDED INSIGHT

Qu'il s'agisse de conclure une affaire avec un client, d'assurer l'approvisionnement en biens et services, ou de travailler en équipe pour réaliser un projet : la compétence (savoir-faire) en négociation et la capacité de prendre des décisions en commun sont des facteurs clés de succès dans la vie d'une entreprise.

Une compétence qui n'est pas rigoureusement définie n'est néanmoins pas mesurable. Et une compétence qui n'est pas mesurable ne peut guère être gérée de manière efficace.

C'est la raison qui nous a poussé à développer Added Insight : une application web qui permet à des individus et à des entreprises de bien définir la compétence en négociation, de la mesurer et de la développer systématiquement. Afin de bien appréhender cette compétence, nous nous sommes basés sur des principes et critères scientifiques que nous avons déterminés en collaboration avec l'Institut de psychologie de la Haute école zurichoise de sciences appliquées [\[lien\]](#).

ADDED INSIGHT EN TANT QU'INSTRUMENT DE FORMATION

- ➔ Les participant(e)s bénéficient d'une évaluation croisée de leurs négociations.
- ➔ Ils/elles identifient leurs forces et leurs faiblesses en négociation.
- ➔ La meilleure intégration de l'appris dans la vie quotidienne renforce significativement la plus-value que la formation génère.

ADDED INSIGHT EN TANT QU'INSTRUMENT D'AUTO-APPRENTISSAGE

- ➔ Les cadres et les membres de leurs équipes observent et évaluent régulièrement leur compétence en négociation.
- ➔ Cela leur permet de développer sur le terrain et de manière continue leur capacité à négocier avec succès.
- ➔ L'organisation dans son ensemble devient plus performante vu que ses membres, grâce à leur maîtrise de la négociation raisonnée, font preuve de plus d'assurance.

AUTRES UTILISATIONS D'ADDED INSIGHT

- ➔ Gestion de la formation continue : le „retour sur investissement de formation“ devient mesurable et, du même coup, augmente.
- ➔ Recrutement : en organisant un exercice de négociation à l'intention des candidat(e)s, l'entreprise peut directement évaluer leur compétence en négociation.
- ➔ Négociations menées par une délégation : un membre de la délégation se sert de l'outil pour donner un feedback à ses collègues, ce qui leur permet d'augmenter leur efficacité.



Meeting Kitchen

Contact

Si vous souhaitez tester Added Insight ou adapter l'outil à vos besoins, n'hésitez pas à prendre contact avec nous. Merci d'avance.

Meeting Kitchen LLC

Austrasse 15

4106 Therwil / Bâle

Suisse

info@meeting-kitchen.com