

Wel'Com-Hom News



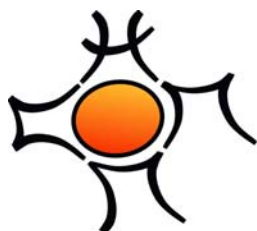
Communication & Management
Hommes & Méthodes

Développez votre agilité en
management d'équipe et en techniques de vente

www.com-hom.com

Edito : Vente collaborative : négocier et préserver la relation

Cet été, j'ai lu, j'ai « bu » le « [Getting to Yes](#) » de Roger Fisher et John Ury. Un investissement de 10€94 (frais de port inclus) rapidement rentabilisé.



[Com-Hom](#)

... et une convergence avec les points abordés dans la formation « [vendre et valoriser les produits, projets et services](#) ». Convergence sur le fait que vous pouvez viser dans la vente de gagner la partie. Cette notion sous-entend qu'il y a un vainqueur et un vaincu dans la relation de vente. Développer cet esprit va à l'encontre du fait qu'il y a deux objectifs dans la vente :

- Conclure un business en préservant vos intérêts
- Maintenir la relation pour les business futurs

Car n'oubliez pas que votre client est votre partenaire, pas votre ennemi. Alors :

- Comment défendre vos intérêts tout en préservant la relation ?
- Comment jouer collaboratif et éviter la confrontation de position ?
- Comment travailler ensemble sur un projet commun ?
- Comment déjouer les pressions que vous rencontrerez ?

En partenariat avec

POLARISE



[Polarise](#)

C'est ce que vous proposent Fisher et Ury à travers leur ouvrage. C'est ce que nous essayons de partager avec vous à travers nos magazines, nos articles et nos formations sur les techniques de vente.

Dans ce numéro, nous allons:

- Travailler sur la mise en œuvre de la relation. Et tout est question de position...
- Comprendre les archétypes de valeur de vos produits ou services grâce à notre partenaire [Polarise](#)
- Revenir sur les thèmes couverts par le livre « [Getting to yes](#) »
- Ainsi que sur les techniques de manipulation développées par le « [Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens](#) » publié par notre partenaire, « [Les presses universitaires de Grenoble](#) ».



[PUG](#)

Découvrez également [le catalogue des formations 2010-2011](#).

Bien débiter son entretien : tout est question de position



Cette image représente pour moi une des capacités essentielle du vendeur : celle de changer son angle de vue. Vous aller bouger la focalisation que vous avez sur vos produits, vos services, vos projets, votre mode de fonctionnent vers ses produits, ses services, ses projets, son mode de fonctionnement. Cette étape est pour moi une clé essentielle de la réussite. Elle consiste à rentrer dans « la bulle client ». C'est le point de départ de la vente collaborative.

« **Put yourself in their shoes** » nous disent Fisher et Ury. « Comment vous voyez le monde dépend de votre angle de vue. Les personnes ont tendance à voir ce qu'elles veulent voir. La capacité de voir la situation telle que les autres la voient, est la compétence majeure du négociateur ! Comprendre leur point de vue n'est pas la même chose que d'y abonder. Cela permet de réduire l'écart dans le différend et de présenter vos intérêts/arguments sous un angle nouveau ».

Et cela commence dès le début de vos entretiens...

[Lire la suite >>](#)

Le Mix-Valeur : Choisir son archétype de valeur pour innover

POLARISE



Quand j'ai reçu cet article de mon partenaire Lionel Charpentié de [Polarise](#) au début de l'été, j'ai trouvé qu'il ne fallait pas attendre pour poster cet « article de saison » sur le Web.

Cet article trouve également toute sa place dans ce magazine sur les techniques de vente. En amont de ce domaine, [Polarise](#) décrit différents **archétypes de valeur** qui feront de vos produits ou services de véritables **innovations**. Alors quels sont les archétypes de valeur de votre offre ?

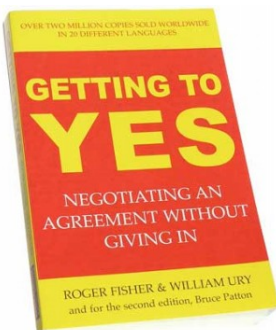
Lionel a classé [Com-Hom](#) dans l'archétype « **abondance** » ce que je trouve flatteur. Quel est le vôtre ?

[Lire la suite >>](#)

Getting to yes !

Développer des accords durables qui répondent aux intérêts de chacun.

- Utopique ? Le « gagnant-gagnant » c'est dépassé, la réalité des négociations est bien différente !
- Irréaliste par rapport aux situations de crises que nous connaissons, à la mondialisation, aux nouvelles technologies ?
- Démodé ce vieux bouquin de 1981, dont la dernière édition originale en langue anglaise a plus de 19 ans !



Vous pouvez le penser. Comment conciliez-vous alors vos deux objectifs ?

- Conclure un business en préservant vos intérêts
- Maintenir la relation pour les business futurs

Ce Bestseller (5,5 Millions d'exemplaires vendus) vous propose une méthode pour une « négociation raisonnée » tout en abordant « les cas difficiles de négociation ». J'ai opté pour la version originale mais vous avez le choix. Il existe dans 31 langues, la version française étant intitulée : [Comment réussir une négociation](#).

[Lire la suite >>](#)

Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens



Soyons clairs : tout acte de communication est un acte de manipulation. La manipulation fait partie intégrante de la vente. Tout dépend ensuite de vos valeurs, de votre éthique, de votre volonté réelle ou non de vous intéresser à l'autre, à développer une solution durable.

Cet ouvrage de référence vous éclaire sur des concepts clés de la manipulation : « **l'effet de gel** » qui vous fait adhérer aux décisions qui vous semblent les vôtres, « **les pièges abscons** » qui vous font persévérer dans des choix déraisonnables, « **les techniques d'amorçage** » qui permettent d'engager la décision, l'importance du « **sentiment de liberté** » dans la prise de décision (vous êtes libre de ...), les principes de vente « **du pieds dans la porte** » et « **de la porte au nez** », et bien d'autres encore...

Vous pouvez commander le « [Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens](#) » auprès de notre partenaire, les Presses Universitaires de Grenoble [PUG](#).

Conférences



Quatuor Annesci



Osez l'émotion en management

Tisser un lien entre musique et management : comment s'accorder !

Le 1er Juillet 2010, le quatuor s'est produit à la maison de la musique de Meylan. En nous faisant revivre leur histoire, des premières répétitions à l'interprétation harmonique, le quatuor Annesci nous fait passer par toutes les étapes du développement d'une équipe, le tout pour une satisfaction client totale.

A l'heure où j'écris ce témoignage, je m'aperçois que les mots ne me permettront pas de vous transmettre ce que mon cerveau droit a vécu lors de cette représentation : l'émotion ; le tout saupoudré avec une bonne dose d'humour.

Alors « osez l'émotion en management » avec vos équipes. C'est dans vos cordes.

<http://www.quatuorannesci.com>

Renseignements/Réservations :

Pour la région de Grenoble : 06 81 26 80 92, catherine.ovniprod@free.fr

Pour les autres régions : 04 50 45 53 90, entreprise@quatuorannesci.com

Retours sur la formation « vendre et valoriser ... »

La formation « [vendre et valoriser les produits, projets et services](#) » vous propose de mettre en application sur 3 jours les concepts développés dans ce magazine.

Elle permet également de mettre en place des outils collaboratifs pour souder vos forces de vente :

- Outils de diagnostic
- Argumentaire
- Accueil des objections

Et à titre individuel, de réaliser un :

- Autodiagnostic de son profil de vendeur
- Développement de son écoute active
- Débriefing de ses actions de vente pour une amélioration continue

« Voilà une formation bien pensée, à forte valeur ajoutée, qui donne les clés pour réussir dans le métier de la vente... Et qui n'oublie pas de positionner l'humain au centre de la démarche. Merci Marc, j'en redemande ».

Eric DI MARCELLO , **Ugimag Trading**
Technical Coordinator Material and Manufacturing technologies
Sales engineer Forge and Foundry products

Prochaine session inter-entreprises

21, 22 Septembre 2010
& 15 Octobre 2010

Sessions intra-entreprise
Journées de Formation
ou Ateliers
sur demande

Catalogue formation et prochaines formations inter-entreprises

Le catalogue 2010 - 2011 est en ligne

Nouvelle formation "Jouer en équipe"

Nouveau



Le catalogue formation 2010-2011 est en ligne. Vous pouvez accéder aux formations :

- [Via notre site Web](#) ou
- [En téléchargeant le catalogue complet](#)

Nouveau :

- [Jouer en équipe](#)
 - Vous avez suivi la formation « Manager, porter le sens et faciliter la performance » et vous souhaitez partager avec vos équipes le cadre de travail, la connaissance de soi et la compréhension des autres : cette formation de 2 ou 3 jours, construite autour de mises en situations ludiques, répondra à vos attentes.
 - Vous n'avez pas suivi la formation « Manager, porter le sens et faciliter la performance », sélectionnez cette formation afin de renforcer la cohésion de votre équipe ou de décloisonner entre équipes (ex : R&D, Support, Vente).



[Téléchargez le catalogue des formations 2010-2011](#)

Prochaines formations inter-entreprises :

- [Vendre et Valoriser les produits, projets et services](#) en partenariat avec [AFPI Isère](#)
21 & 22 septembre, 15 octobre 2010
- [Manager : porter le sens et faciliter la performance](#)
28 septembre, 10 & 11 octobre, 16 novembre 2010
- [Réussir un recrutement avec vos collaborateurs](#) en partenariat avec [SKILLium](#)
25 & 26 novembre 2010

[Accédez aux témoignages des sessions précédentes.](#)

Nous vous proposons également des solutions intra-entreprise développées sur la base de vos objectifs pédagogiques. Ces formations peuvent avoir lieu sur votre site, partout en France, à l'étranger, en Français ou en Anglais.

Formations partenaires



[Certification ScrumMaster](#) à Grenoble

[Pyxis Technologies](#) organise une **certification ScrumMaster en Français à Grenoble** les **27 et 28 septembre** prochains. Cette certification sera dispensée par **Vincent Tencé**, coach agile et formateur accrédité par la [ScrumAlliance](#), venu spécialement de Montréal (Canada) pour l'occasion.

Nos valeurs

Performance

Notre raison d'être est d'améliorer la performance de vos équipes. Les méthodes et outils de management que nous présentons dans ce catalogue sont tous tournés vers cet objectif.

Evolution

Nous sommes intimement convaincus qu'à tout âge, quel que soit son niveau initial d'étude et ses responsabilités dans l'entreprise, toute personne peut :



- Apprendre
- Evoluer dans son poste
- Changer de métier

Complémentarité

La complémentarité des personnes au sein des entreprises et des organisations est une condition de la performance. Toute équipe a besoin d'une certaine diversité pour réussir.

Qualité

Nous devons à nos clients une qualité de service élevée, qui se traduit par :

- Le professionnalisme de nos intervenants : confidentialité, horaires, préparation, écoute, expérience
- Des outils accessibles en ligne gratuitement pendant et après la formation
- Des supports couleurs délivrés à chacune de nos interventions

Coordonnées Com-Hom



Com-Hom

**Communication & Management
Hommes & Méthodes**

62 Bis rue Jean Pain
38600 Fontaine

marc.vilcot@com-hom.com

www.com-hom.com

Tel : 06 25 04 60 20

Fax : 09 57 70 72 33

Les précédents numéros

Date

Wel'Com-Hom News N°11 – Bien être, une finalité pour l'entreprise ? – N° accessible sur [le lien suivant](#)

Mai 2010

[Wel'Com-Hom News N°11](#)

Wel'Com-Hom News N°10 – Quelles compétences pour la vente ? – N° accessible sur [le lien suivant](#)

Février 2010

[Wel'Com-Hom News N°10](#)

Wel'Com-Hom News N°9 – Le management sur tous les terrains, du sport professionnel à l'entreprise – N° accessible sur [le lien suivant](#)

Janvier 2010

[Wel'Com-Hom News N°9](#)

Wel'Com-Hom News N°8 – Les entretiens de management –
N° accessible sur [le lien suivant](#)

Novembre 2009
[Wel'Com-Hom News N°8](#)

Wel'Com-Hom News N°7 – Approche collaborative de la vente et
des achats – N° accessible sur [le lien suivant](#)

Septembre 2009
[Wel'Com-Hom News N°7](#)

Wel'Com-Hom News N°6 – La gestion du temps et des priorités–
N° accessible sur [le lien suivant](#)

Juillet 2009
[Wel'Com-Hom News N°6](#)

Wel'Com-Hom News N°5 – Le management intermédiaire –
N° accessible sur [le lien suivant](#)

Avril 2009
[Wel'Com-Hom News N°5](#)

Copyright

Les textes sont la propriété des auteurs référencés.

Wel'Com-Hom News est édité par [Com-Hom](#)

Le profil de personnalité J'AIME® est la propriété de la société [Com-Hom](#)

Crédit photographique : Fotolia – [//fr.fotolia.com/](#) – tous droits réservés.