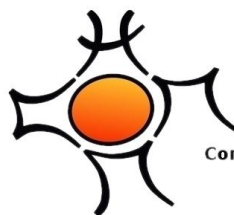


Wel'Com-Hom News



Communication & Management
Hommes & Méthodes

Développez votre agilité en
management et en techniques de vente

www.com-hom.com

Edito : En 2013, développez vos gisements de performance

2013 s'annonce une année difficile, que ce soit dans le privé ou dans le public. Et pourtant, est-ce une fatalité ?

Le 12 février, Michelin annonce un bénéfice net de 1,6 milliard d'euros en 2012 (en hausse de 7,4%), un CA en progression de 3,6 % malgré un volume de vente en retrait de 6,4%. Comment est-ce possible avec un marché automobile européen en difficulté ?

Michelin a réussi son année 2012 grâce à sa présence à l'international et ses produits à forte valeur ajoutée. Et vous, quelle est votre stratégie pour 2013 ?



[Com-Hom](http://www.com-hom.com)

Innover, aller sur de nouveaux marchés, capitaliser sur une niche, fidéliser les clients, raccourcir les délais, optimiser la production, ... ?

Avec la participation
De

Laurence de Rancourt
[2Zell](#)

Nous voulons aborder dans ce magazine des idées de gisements de performance pour atteindre nos objectifs stratégiques. Ils sont internes à nos organisations, à portée de main : motivation des personnes, capitalisation des expériences, coopération entre les personnes et les services, organisation agile, communication au plus près des besoins du travail, relations avec nos clients et nos fournisseurs ...

Christophe Baillon
[Sogilis](#)

La capacité des organisations et des personnes à **travailler ensemble et à focaliser les énergies dans la même direction** sont des gisements importants de performance.

Hugues Poissonnier
[Irima - Gem](#)

Au programme de ce magazine :

- 2 Zell : 2 femmes à l'assaut de l'océan Indien.
- Les bénéfices de la coopération au sein de vos organisations.
- Sogilis : le management cellulaire pour enthousiasmer clients et collaborateurs.
- Acheter : collaborons avec nos fournisseurs !
- La vente : une question d'attitudes ?
- L'excellence managériale : offrir à son entreprise une performance durable.
- Débriefings sources de progrès : débranchez votre machine à penser !
- Parler positif pour gagner en énergie : retour d'un lecteur.
- Des gisements de performance dans la qualité de vos relations.
- Bernard Hinault : la jouissance de gagner.
- Retours sur la formation « [Manager, piloter l'organisation et développer la coopération](#) » : focaliser les énergies dans la même direction.
- Petits déjeuners RH : prochain rendez-vous le 4 avril : [télécharger l'agenda](#)
- Toutes les dates 2013 : [vos prochaines formations inter-entreprises](#)

Remerciements à

[Grenoble Ecobiz](#)
Conférence
Bernard Hinault

Bonne lecture.

Deux femmes à l'assaut de l'océan Indien : 85 jours, 5 800 km



Rencontre avec Laurence De Rancourt, co-détenrice avec Laurence Grand-Clément, du record de la traversée de l'Océan Indien à la rame.

Pour Com-Hom Laurence a bien voulu revenir sur le déroulement de cet exploit en se plaçant sous l'angle du management, du fonctionnement de l'équipe, de la prise de décisions, dans les moments faciles comme dans les plus périlleux.

Un apprentissage pour, en 2013, avancer dans la même direction et réussir nos défis.

[Lire la suite >>](#)

Les bénéfices de la coopération au sein de vos organisations.



« Moi j'ai fait mon boulot, à lui de faire le sien ... »

« J'ai fait comme d'habitude, personne ne m'a dit que le client avait une demande spécifique ... »

« Les commerciaux ont vendu l'impossible, maintenant évidemment c'est à nous de nous débrouiller ... »

« Comme d'habitude la R&D est en retard, on ne peut pas compter sur eux ... »

Avez-vous déjà entendu ce type de phrases ?



[Lire la suite >>](#)

Sogilis : une organisation cellulaire pour enthousiasmer les clients et les collaborateurs.



Comment une petite entreprise reconnue pour la qualité de ses prestations, peut-elle croître durablement tout en conservant la cohérence de son modèle et sa crédibilité ?

Particulièrement dans le monde du service, toute phase de forte croissance expose indéniablement à la tentation de passer du qualitatif au quantitatif, et ainsi perdre l'extrême satisfaction des premiers clients.

[Lire la suite >>](#)

Les relations fournisseurs : des gisements de performance ...



Dans le contexte des relations inter-entreprises, deux raisons essentielles me semblent devoir justifier un recours accru aux relations collaboratives, en particulier vis-à-vis des fournisseurs : il est de plus en plus essentiel de collaborer avec les fournisseurs pour innover et pour sécuriser l'accès à des ressources rares. Bien qu'appréhendue comme couteuse, la collaboration avec les fournisseurs permet de progresser sur trois principaux leviers de performance ...

[Lire la suite >>](#)

La vente, une question d'attitudes



La vente est un métier difficile dont l'objet est de rencontrer un projet (performance, qualité, prix, délai,...) mais également une personne (personnalité, motivations, confiance,...). Les enjeux sont donc doubles :

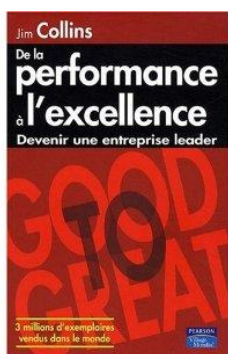
- Les marges, garantes de la situation court terme
- La relation, garante de la pérennité de la dite situation

La vente est donc avant tout une question d'attitudes. Le vendeur est soumis à une érosion : « trop court, trop cher, trop lourd, trop original, pas assez innovant... ». La qualité comportementale de vos vendeurs est un gisement de richesses pour 2013, et au-delà...

Nous vous proposons, pour illustrer ces attitudes, cet article que nous aurions pu intituler : « les attitudes de vente en citations... »

[Lire la suite >>](#)

L'excellence managériale : offrir à son entreprise une performance durable.



Alors que certaines entreprises affichent des performances correctes, d'autres excellent en affichant des résultats exceptionnels !

Pendant 5 ans, Jim Collins, professeur et chercheur en management dans le Colorado a réuni une équipe de chercheurs pour débusquer le secret de la conversion à l'excellence en analysant 11 entreprises aux performances boursières très supérieures à celles de leur secteur.

Je vous parlerai des conclusions étonnantes qui sont ressorties des comparaisons menées. Je partagerai également avec vous la vision du management, en totale osmose avec les valeurs de Com Hom.

[Lire la suite >>](#)

Débriefings, sources de progrès : débranchez votre machine à penser !



Aujourd'hui nous enchaînons les projets sans de réels débriefings intermédiaires, nous continuons à livrer les clients sans toujours chercher le feed-back de nos actions, à manager des collaborateurs avec une écoute « éloignée » de leurs retours.

La notion de débriefing est essentielle dans la performance car on ne nait pas performant, on le devient.

[Lire la suite >>](#)

Parler positif pour gagner en énergie : retour d'un lecteur.



Dans le Wel'Com-Hom news N°20, nous avons publié l'article « [Parler positif pour gagner en énergie](#) ». Nous avons partagé l'importance de nous exprimer de manière positive, de surpasser dans les moments difficiles, notre éducation critique qui nous amène à délivrer des messages négatifs, des messages d'interdiction. Nous avons montré en quoi des messages positifs, porteurs de sens développaient des énergies positives de progrès.

Cet exercice nous avait amené à redessiner le code de la route où l'interdit de tourner à gauche devenait une obligation d'aller tout droit ou de tourner à droite (image ci-contre).

Suite à cet article, nous partageons ici le retour d'un lecteur. Merci Rémy pour ce retour qui nous permet de réaffirmer, au combien en 2013, cette capacité à porter le positif et le sens des actions sont des gisements de performance au sein des entreprises et organisations

[Lire la suite >>](#)

Des gisements de performance dans la qualité de vos relations.



En visite chez un prospect, je tombe sur la première salle de réunion équipée d'un... punching-ball. Joueur, je n'ai pas résisté à le tester. Efficace !

Mais efficace en quoi ... En purge des émotions négatives. Elles sont là ! Autant les déverser sur l'outil dédié à cet effet plutôt que sur les collègues, le manager, les fournisseurs, ou les clients.

Une fois cette purge effectuée, ...

[Lire la suite >>](#)

Bernard Hinault : la jouissance de gagner



Cet article a pour but de faire des liens entre les expériences qu'a relatées Bernard Hinault lors de sa conférence et les enseignements qui peuvent en être tissés pour le monde de l'entreprise. Ce lien a du sens : le terme management, d'origine latine (« manu agere » : guider par la main), anglo saxon (utilisé pour la 1^{ère} fois en Angleterre au XV^{ème} siècle pour désigner le responsable d'une entreprise ou d'une institution) est revenu en France fin XIX^{ème} par... le cyclisme (« manager cycliste »).

[Lire la suite >>](#)

Retours sur la formation « Manager, piloter l'organisation et développer la coopération » : focaliser les énergies dans la même direction



Insufflons-nous notre énergie dans la même direction ? Sommes-nous partenaires ou en compétition ?

Voilà une des thématiques abordées lors de la formation « [Manager, piloter l'organisation et développer la coopération](#) »

[Lire la suite >>](#)

Petits déjeuners RH : rendez-vous le 4 du mois : télécharger les thématiques



Le 4 du mois, pensez petit déjeuner RH : 3 heures pour, ensemble, accompagner la croissance de nos collaborateurs et de nos organisations.

Un moment pour changer de cadre, réfléchir sur nos problématiques, confronter nos expériences, échanger des pratiques et des outils.

[Télécharger le descriptif des rendez-vous RH et le bulletin d'inscription >>](#)

Catalogues 2013 : les dates de formations 2013 et les accompagnements

Formations



[Télécharger le catalogue](#)

Pour anticiper et s'adapter à un environnement professionnel complexe, mouvant et exigeant, nous avons besoin de :

- la coopération entre les collaborateurs et les services
- d'outils simples d'échange, d'organisation et d'amélioration
- de rendre explicites les projets collectifs
- de développer les compétences individuelles

Accompagnements



[Télécharger le catalogue](#)

Sur ces axes de travail, vous pouvez vous appuyer sur Com-Hom, dans le cadre de formations et d'accompagnements. Notre priorité reste de fédérer les énergies au service d'une performance durable, individuelle et collective.

Les catalogues 2013 des [formations](#) et [accompagnements](#) sont en ligne.

[Accédez rapidement à l'agenda des formations de rentrée >>](#)

Les dates des prochaines formations inter-entreprises



Prochaines formations inter-entreprises :

Management, Vente, Coopération : rejoignez les formations du premier trimestre 2013

- [Vendre et valoriser les produits, projets et services](#) :
13 & 14 mars, 15 avril 2013 : [Grenoble Europole \(38\)](#)
3 jours pour donner envie, convaincre et augmenter son taux de concrétisation
 - [Manager, porter le sens et faciliter la performance](#) :
18 & 19 mars, 16 avril, 31 mai, 27 juin 2013 : [Grenoble Europole \(38\)](#)
5 jours pour développer la cohésion et les talents de vos équipes
 - [Développer vos compétences relationnelles en situation tendue](#)
28 mars 2013 : [Grenoble Europole \(38\)](#)
1 jour pour entretenir des relations de coopération dans des situations de difficultés
 - [Manager, piloter l'organisation et développer la coopération](#)
08 & 09 avril, 30 mai, 25 juin 2013 : [Grenoble Europole \(38\)](#)
4 jours pour focaliser l'énergie sur les enjeux stratégiques, travailler de concert avec les autres équipes
- Sans oublier en Juin
- [Mettre de la couleur dans vos équipes](#)
06 juin 2013 : [Chambéry \(73\)](#), à l'occasion du match Chambéry – Créteil
1 jour pour comprendre les personnalités et mieux travailler en équipe



[Téléchargez le catalogue 2013 des formations](#)

[Téléchargez le catalogue 2013 des accompagnements](#)

L'équipe Com-Hom aura le plaisir de vous accueillir dans un de ces évènements.

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.

Les catalogues de nos [formations](#) et [accompagnements](#) sont en ligne.

Nos valeurs



Excellence :

notre engagement sur une intervention vaut qualité et professionnalisme de la formation et du conseil ;

Focus client :

être à l'écoute et comprendre votre environnement, vos atouts, vos contraintes et vos objectifs est la clef de voute de notre projet ;

Simplicité :

dans ce que nous sommes, dans notre approche et dans nos outils ;

Complémentarité des talents et des personnalités :

nous croyons que la complémentarité est source de richesse

Contactez nous

contact@com-hom.com

www.com-hom.com

ou [contactez l'un des consultants](#)

Les précédents numéros	Date
Wel'Com-Hom News N°21 – Diversité et complémentarité : richesses pour l'entreprise – N° accessible sur le lien suivant	Janvier 2013 Wel'Com-Hom News N°21
Wel'Com-Hom News N°20 – Coopérer en entreprise en énergie positive – N° accessible sur le lien suivant	Septembre 2012 Wel'Com-Hom News N°20
Wel'Com-Hom News N°19 – Débriefings et accompagnements – N° accessible sur le lien suivant	Juin 2012 Wel'Com-Hom News N°19
Wel'Com-Hom News N°18 – Des objectifs pour quoi faire : collectifs ou individuels ? – N° accessible sur le lien suivant	Février 2012 Wel'Com-Hom News N°18
Wel'Com-Hom News N°17 – Piloter, donner du sens aux tableaux de bord – N° accessible sur le lien suivant	Novembre 2011 Wel'Com-Hom News N°17
Wel'Com-Hom News N°16 – Parce que manager est un métier – N° accessible sur le lien suivant	Septembre 2011 Wel'Com-Hom News N°16
Wel'Com-Hom News N°15 – J'AIME l'entreprise – N° accessible sur le lien suivant	Mai 2011 Wel'Com-Hom News N°15
Wel'Com-Hom News N°14 – Gestion des priorités : l'urgence de l'essentiel – N° accessible sur le lien suivant	Février 2011 Wel'Com-Hom News N°14

Consultez les [précédents N° du Wel'Com-Hom News](#)

Copyright

Les textes sont la propriété des auteurs référencés et de [Com-Hom](#) .

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

Le profil de personnalité [J'AIME®](#) est une marque déposée à l'INPI par Marc Vilcot, consultant [Com-Hom](#)

Crédit photographique : [Com-Hom](#), [//fr.fotolia.com/](#) – tous droits réservés.