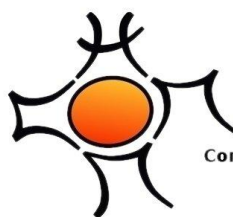


Wel'Com-Hom News



Communication & Management
Hommes & Méthodes

Com-Hom est partenaire des entreprises pour fédérer les énergies au service d'une performance durable.

www.com-hom.com

Edito : Négociation, médiation : assumez l'écart



[Com-Hom](#)

Avec la participation de

[Laurent Combalbert](#)
Ancien négociateur
du RAID
[ADN](#)

[Clément Jacquelin](#)
Champion du monde
junior de Biathlon

Et de l'équipe
[Com-Hom](#)

Négocier ou démarrer une médiation, c'est assumer que nous ne sommes pas d'accord. Qui de mieux qu'un ancien négociateur du RAID, Laurent Combalbert, pouvait illustrer ce sujet. Com-Hom est donc allé à sa rencontre.

« Si il n'y a pas conflit entre deux positions, il n'y a pas négociation » nous dit Laurent.
« Mais le conflit ne veut pas dire le combat. C'est une opposition... ».

Nous avons tissé de nombreux liens avec ce que nous vivons en entreprise.

Au programme de ce magazine :

- Rencontre avec [Laurent Combalbert](#) : « Laurent, dessine moi une négociation... »
- Le Manager : au cœur des contraintes stratégiques et opérationnelles
- Biathlon, rencontre avec [Clément Jacquelin](#) : négociateur entre « études et sport de hauts niveaux », « ski et tir »
- L'attitude médiative : un concept qui nous vient de nos cousins québécois
- La relation : le pré-requis nécessaire à la négociation
- Vendre du sable dans le désert : mission impossible ?
- Toujours dans le désert : une histoire de chameaux
- Bibliographie : « Samurai Selling » : the ancient art of service in sales

Et les news de Com-Hom

- L'amélioration continue : une nouvelle compétence forte de Com-Hom
- Le quizz de la rentrée : « Avez-vous besoin du LEAN Manufacturing ? »
- Vos [formations inter-entreprises](#) de la rentrée : réservez vos places
- Retour sur la formation « [vendre et valoriser](#) »
- Formation à [la gestion de projet](#) : enrichir vos outils de gestion de projet et développer votre posture de manager transversal afin d'amener votre équipe à l'objectif
- Rejoignez les petits-déjeuners RH : [télécharger le programme des 2 sessions à venir](#)
- Les catalogues 2015-2016 incluant les offres « Amélioration Continue » sont en ligne : [formation](#) et [accompagnement](#)
- Bientôt dans votre catalogue de formation Com-Hom : « manager, c'est décider » pour faciliter la prise de décision, seul ou ensemble.

Bonne Lecture et bonnes négociations
Car faire des accords de nos désaccords ouvre sur la performance durable

Rencontre avec Laurent Combalbert : « Laurent, dessine moi une négociation... »



Qui de mieux qu'un ancien négociateur du RAID, Laurent Combalbert, pouvait illustrer le sujet de ce magazine : la négociation. Com-Hom est donc allé en juillet à sa rencontre.

« Si il n'y a pas conflit entre deux positions, il n'y a pas négociation » nous dit Laurent. « Mais le conflit ne veut pas dire le combat. C'est une opposition... ». Quand on négocie, on gère avant tout du facteur humain...

[Lire la suite >>](#)

Le Manager : au cœur des contraintes stratégiques et opérationnelles



La vision, le rêve et la stratégie ambitieuse d'une organisation portent le sens collectif et fédère l'énergie dans une même direction.

La mise en œuvre opérationnelle de ces ambitions, cumulée avec les contraintes quotidiennes des clients et des produits nous amènent souvent, nous managers de proximité, à **gérer l'impossible en le rendant possible** ! Réconcilier le challenge et l'atteignable.

N'étant pas magicien, notre meilleur atout est la négociation.

[Lire la suite >>](#)

Biathlon, rencontre avec Clément Jacquelin



Je suis allé à la rencontre d'un étudiant de [Grenoble INP](#), Clément Jacquelin, Champion du Monde Jeune Biathlon 2009, pour l'interroger sur deux moments de sa vie durant lesquels, il a dû ou il doit négocier pour prendre ses décisions :

- Négocier entre sport de haut niveau et études de haut niveau
- Négocier entre effort dans le ski et précision dans le tir

J'ai été touché par la sagesse de ce jeune de 25 ans. Et au final de beaux apprentissages pour le management et la négociation. Merci Clément !

[Lire la suite >>](#)

L'attitude médiative : un concept qui nous vient de nos cousins québécois

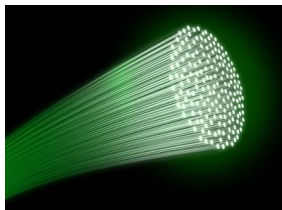


Sylvie Cadorette spécialiste en management au Québec, nous invite à intégrer les valeurs de la médiation, qui permet de gérer un conflit ponctuel, et d'élargir cette notion à ce qu'elle appelle « une attitude médiative », qui applique les principes de la médiation au quotidien.

Pourquoi attendre qu'un conflit éclate pour faire appel aux principes de la médiation, alors que nous avons les capacités de coopérer au quotidien de manière fluide ?

[Lire la suite >>](#)

La relation : le pré-requis nécessaire à la négociation



Au sein des organisations nous avons besoin sans cesse de négocier. Suite à une sollicitation, nous pouvons être amenés à négocier le délai avec le demandeur. Dans le cadre d'un projet, nous allons parfois négocier des moyens ou un périmètre fonctionnel. Au quotidien, l'accès simultané à des ressources uniques exige une négociation. Une problématique récurrente d'actions urgentes non anticipées nécessite d'en parler pour trouver ensemble un mode de fonctionnement qui convient à chacun.....

Qu'est-ce qui fait qu'une négociation va créer de la valeur pour les personnes et l'organisation, ou au contraire va échouer et aggraver les tensions entre les personnes ?

[Lire la suite >>](#)

Vendre du sable dans le désert : mission impossible ?



Discussion dans le cadre d'une formation : débriefing d'une situation de vente.

Laurent : « Le vendeur devrait être plus virulent. Un bon vendeur doit être capable de vendre du sable dans le désert ! »

Curieux, je mets Laurent au défi.

Marc : « Je vous rappelle les règles : dans le cadre d'un débriefing, vous pouvez pointer des voies de progrès, si et seulement si vous proposez à la personne des conseils pour atteindre cette voie de progrès. Alors, comment Laurent vendez-vous du sable dans le désert ? »...

Silence ...

Marc : « Ok Laurent, je reviens vers vous en fin de tour de table »

En fin de tour de table...

[Lire la suite >>](#)

Toujours dans le désert : une histoire de chameaux



Un cheikh, père de 3 fils, décède en laissant 17 chameaux en héritage.

Par testament, il lègue :

la moitié de ses bêtes à l'aîné

le tiers au cadet

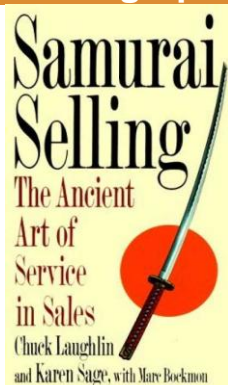
et le neuvième au benjamin.

Le partage semblant impossible, les héritiers se battent comme des chiffonniers.

Que feriez-vous ?

[Lire la suite >>](#)

Bibliographie : « Samurai Selling » : The ancient art of service in sales



Un parallèle audacieux entre l'art de servir du Samouraï et celui du vendeur. Une certitude : la volonté de servir et d'apporter de la valeur à ses clients est une source de performance intarissable :

- Pour le client qui, conscient de la valeur apportée, en redemande
- Pour le vendeur motivé par le sens de son travail

Beaucoup de l'art du Samouraï réside dans sa posture. Voici 5 points, issus principalement des premiers chapitres, qui ont retenus notre attention.

[Lire la suite >>](#)

L'amélioration continue : une nouvelle compétence forte de Com-Hom



Nous avons rencontré Sophie en avril et son intégration dans Com-Hom s'est faite très naturellement.

Notre volonté est d'apporter une large palette d'interventions pertinentes au plus près des problématiques de nos clients. La compétence de Sophie, développée au cours de ses années de pratique terrain du Lean et du 6-Sigma, est un atout pour développer l'offre à valeur ajoutée de Com-Hom.

Nous avons très vite convergé sur [nos valeurs communes](#), c'est ce qui a ouvert les portes de Com-Hom à Sophie. Bien au-delà de ses compétences, nous avons aimé son énergie au service de la performance et du bien-être des personnes.

Nous lui donnons la parole ...

[Lire la suite >>](#)

Le quizz de la rentrée : « Avez-vous besoin du LEAN Manufacturing ? »



Certains pensent que le LEAN n'est pas une solution adéquate car leur activité de production ne correspond pas à la production en masse d'un seul type de produit. Or la démarche LEAN et ses nombreux outils peuvent s'adapter à de nombreux contextes d'entreprise, des organisations de toutes tailles, avec des fabrications à la commande ou saisonnières, et dans tous les domaines d'activité.

[Lire la suite >>](#)

Vos formations inter-entreprises de rentrée : réservez vos places

Prochaines formations inter-entreprises : réservez dès à présent vos places
Notre ambition : vous offrir l'excellence qualité/prix.

Certaines sessions recueillent déjà 7 inscrits. Ne tardez pas...
Formations sur Grenoble



[Téléchargez le catalogue des formations](#)

- [Manager, porter le sens et faciliter la performance](#)
08 & 09 octobre + 03 & 23 novembre + 11 décembre 2015
Développer la cohésion et les talents de votre équipe, l'implication individuelle et collective
- [Vendre et valoriser les produits, projets et services](#)
04 & 05 novembre + 24 novembre 2015
Donner envie, convaincre et augmenter son taux de concrétisation
- [Gérer un projet en collaboratif dans un contexte évolutif](#)
16 & 17 novembre + 10 décembre 2015
Enrichir vos outils de gestion de projet et développer votre posture de manager transversal afin d'amener votre équipe à l'objectif
- [Gérer son stress en situation professionnelle](#)
23 & 24 novembre + 11 décembre 2015
Agir sur soi et sur son environnement professionnel pour réduire les situations stressantes
- [Développer vos compétences relationnelles en situation tendue](#)
26 novembre 2015
Écouter ses émotions, prendre du recul pour restaurer les relations de coopération après un clash. Prévenir les situations de tension.
- [Sortir du « je n'ai pas le temps »](#)
08 décembre 2015
Gérer votre temps et vos priorités pour améliorer votre efficacité

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

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

Retour sur la formation « vendre et valoriser »

La formation « [vendre et valoriser](#) » est très motivante. Les outils mis à disposition sont qualitatifs et percutant.



La rencontre fut enrichissante tant sur le plan professionnel que personnel.

Les différents échanges mettent en avant ses qualités et défauts ; les conseils donnés permettent de se conforter dans ses points forts et de connaître ses axes de progrès.

Merci pour tout, cela ma donné envie de continuer dans cette voie commerciale, moi qui viens du technique.

Johan BATER-GENEVE
Omicron Technologies

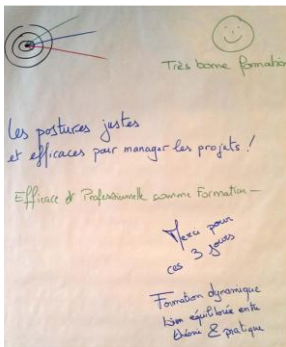
[Découvrez le programme >>](#)

Formation à la gestion de projet : enrichir vos outils de gestion de projet et développer votre posture de manager transversal afin d'amener votre équipe à l'objectif

02 Juin 2015, dernière journée de la formation inter-entreprises « [GP01-Gérer un projet en collaboratif dans un contexte évolutif](#) ».

La journée démarre par le partage au sein du groupe des expériences et des pratiques de chacun suite aux acquisitions des premières journées :

- J'ai clarifié **le périmètre de la mission** avec mon N+1
- J'ai mis en place une Structure de Découpe du Projet pour **partager la vision globale** avec l'équipe et pouvoir **appréhender l'ensemble du projet sans m'y perdre**
- J'ai fait évoluer **ma posture client** en développant ma capacité à le questionner sur **ses besoins et ses enjeux** au-delà de la demande
- J'ai mis en place une Structure de Découpe du Projet sur un nouveau projet, cela m'a permis d'**identifier les infos qui me manquaient** pour démarrer le projet
- J'ai démarré le planning du projet : j'ai touché du doigt la différence entre estimation et engagement, et mis en œuvre **les techniques pour s'engager sur un planning sans demander l'avis de tout le monde**
- J'ai mis en place une réunion d'équipe projet : retour très satisfait de l'équipe. **L'équipe est responsabilisée par rapport aux problématiques et à la recherche de solutions**
- A partir de la SDP et des fiches que j'ai mises en place, **chacun sait ce qu'il a à faire et pour quand.**
- ...



Retour des participants →

Cette journée s'est poursuivie par des mises en situation de management fonctionnel.

[Découvrez le programme >>](#)

Rejoignez les petits-déjeuners RH : les dates des 2 sessions à venir



Mardi 6 octobre
Stroke en stock

*Savoir donner et recevoir
la reconnaissance*

Vous pouvez dès maintenant vous inscrire aux deux derniers petits-déjeuners RH de l'année 2015.

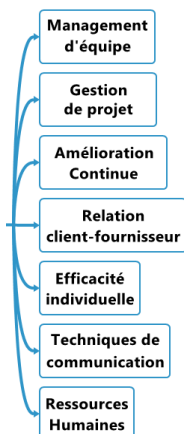
Un moment (8h30-11h30) pour changer de cadre, réfléchir sur nos problématiques, confronter nos expériences, échanger des pratiques et des outils, accompagner la croissance de nos collaborateurs et de nos organisations.

Les petits déjeuners RH, c'est **99% apports et échanges, 1% pub, 100% gratuit**. Ils sont réservés aux personnes actives au sein d'un service RH.

[Télécharger l'agenda des petits déjeuners RH >>](#)

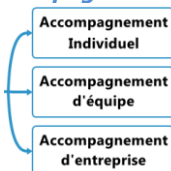
Catalogues : toutes les dates jusque juin 2016

Formations



[Télécharger le catalogue](#)

Accompagnements



[Télécharger le catalogue](#)

Téléchargez la mise à jour des catalogues [formations](#) et [accompagnements](#).

Dates jusque juin 2016

Nouveau : tous les programmes de formation et d'accompagnement en amélioration continue



**Bientôt dans votre catalogue de formation Com-Hom :
« manager, c'est décider » pour faciliter la prise de décision, seul ou ensemble.**

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

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.

Nos valeurs



Bienveillance :

nous agissons dans le respect permanent de chaque personne et de chaque organisation, dans ce qu'ils sont ;

Exigence :

notre engagement sur une intervention vaut ténacité et professionnalisme pour l'atteinte de vos objectifs ;

Focus client :

être à l'écoute, 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°29 – « Manager par les valeurs » – N° accessible sur le lien suivant	Avril 2015 Wel'Com-Hom News N°29
Wel'Com-Hom News N°28 – « Paradoxe des objectifs : ténacité et souplesse » – N° accessible sur le lien suivant	Janvier 2015 Wel'Com-Hom News N°28
Wel'Com-Hom News N°27 – « Yin & Yang : La force de la complémentarité » – N° accessible sur le lien suivant	Septembre 2014 Wel'Com-Hom News N°27
Wel'Com-Hom News N°26 – « Métamorphose, bourgeons, renaissance : le printemps de votre organisation... » – N° accessible sur le lien suivant	Avril 2014 Wel'Com-Hom News N°26
Wel'Com-Hom News N°25 – « Créer de la certitude dans l'incertitude et de l'incertitude dans la certitude » : adaptons notre management– N° accessible sur le lien suivant	Janvier 2014 Wel'Com-Hom News N°25
Wel'Com-Hom News N°24 – Vivre l'enthousiasme – N° accessible sur le lien suivant	Septembre 2013 Wel'Com-Hom News N°24
Wel'Com-Hom News N°23 – Adapter et s'adapter – N° accessible sur le lien suivant	Juin 2013 Wel'Com-Hom News N°23
Wel'Com-Hom News N°22 – En 2013, développez vos gisements de performance – N° accessible sur le lien suivant	Mars 2013 Wel'Com-Hom News N°22
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

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, Fotolia, Laurent Combalbert, Clément Jacquelin, Gérard Liveneau

Tous droits réservés.