

Programme Education de Soi-Même en 7 clés, EDSM7c

Clé 03/7 : OBTENANCE

03 02 Aide-mémoire

Obtenir l'accord.

Vous êtes étudiant, stagiaire, collaborateur, manager, dirigeant, consultant, entrepreneur...et vous avez besoin d'influencer votre avenir personnel, professionnel, social par vos compétences comportementales pour développer votre potentiel pour obtenir un accord dans les domaines de la négociation, de la vente, du management, des relations sociales et humaines...

La règle n°01 de l'Obtenance c'est quand la demande correspond au système de valeur, que le territoire est respecté et que l'effort pour l'accepter est possible. La règle n°02 consiste à relire la règle n° 01, JJ Machuret.

Pitch : Un accord doit être obtenu dans toutes les circonstances, qu'il soit marchand et/ou non marchand, par l'Obtenance et l'usage de sa grammaire.

Situation : Les personnes ont besoin d'obtenir un accord dans les domaines du commerce, de la négociation, de la vente et des relations humaines dans la vie professionnelle, familiale, sociale et intime. Il existe autant de méthodes que de situations, plus d'une centaine, elles n'utilisent pas de démarches issues directement de principes académiques et/ou scientifiques.

Objectif : L'Obtenance installe durablement son interlocuteur dans le confort, le bien-être de l'esprit et sa tranquillité, pour qu'il prenne la décision souhaitée. Ainsi l'Obtenance s'oppose aux pratiques d'affrontement, de combat, de contrainte, de lutte d'influence, de palabre habituellement développées dans les méthodes disponibles.

Utilisation : L'Obtenance remplace la multitude de pratiques, de méthodes, de démarches de consultants utilisées pour répondre à chaque situation de commerce, de vente, de négociation et de relation humaine, par sa grammaire à 7 paramètres hétérogènes composites pour obtenir l'accord : 1) Acteurs, 2) Objets, 3) Valeurs, 4) Territoires, 5) Faire comprendre, 6) Paiements, 7) Opportunités.

Pédagogie : Pour capitaliser son expérience et/ou acquérir la maîtrise de l'Obtenance, il suffit d'apprendre les 7 paramètres par la distinction entre les principes fondamentaux ancestraux et la conduite des moyens pratiques opérationnels créés en fonction des situations rencontrées.

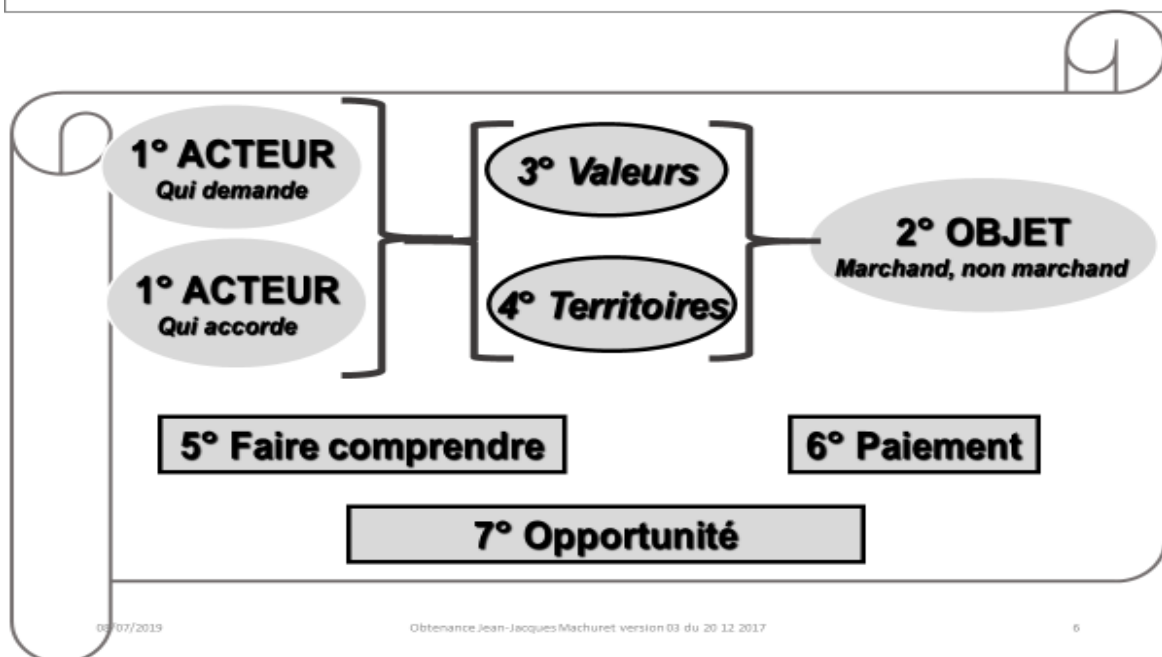
Limites : Le champ d'application de l'Obtenance est limité par le niveau de l'intelligence pratique, de la capacité de raisonnement, de la culture générale et du goût du travail de celui qui demande l'accord.

Mais quel est le point commun entre :

- La négociation de pompes d'irrigation dans le nord du Pakistan : *Les décideurs politiques ont besoin du vote des paysans, il achète des bulletins de vote.*
- La soutenance d'un mémoire devant un jury : *Chaque membre du jury a un système de valeur différent, il convient de répondre à cela ; l'école -j'ai bien évolué ; le professionnel – je suis presque prêt ; l'ancien élève – je suis digne d'être des vôtres ; le professeur – la pédagogie était exigeante, mais c'est pour cela que j'ai progressé...*
- La vente d'une montre pour un étudiant ayant réussi un examen : *ce n'est pas une montre, mais un symbole de réussite.*
- L'accord de son conjoint pour avoir un chien : *vouloir faire plaisir.*
- Le site internet d'un consultant formateur : *j'ai compris votre problème, j'ai déjà traité cette situation, je maîtrise les techniques et je suis motivé.*
- L'accord de l'architecte des Bâtiments de France pour une rénovation : *je m'en remets à votre expertise et votre territoire de décision, mais j'ai des contraintes à traiter.*

- La vente d'une Audi A3, à une jeune femme devenue directrice d'hôtels : *j'ai réussi et la première personne à qui je vais la montrer c'est mon père.*
- La suppression d'un conflit entre un Directeur général adjoint et sa présidente : *La présidente a besoin d'un DGA qui décide, il faut dire, dans ses activités, je décide et non je propose.*
- La négociation de paix en 1945 entre le Japon et les États-Unis d'Amérique : *Les autorités japonaises ont conclu la paix avec les autorités américaines pour préserver l'Empire en tant qu'organisation politique au lieu des autorités russes qui auraient changé le régime.*
- La vente d'une maison : *faire du home-staying pour rendre la maison neutre sans marqueur de territoire de celui qui vend.*

OBTENANCE : Méthode de Management de l'Accord



L'Obtenance est en capacité de traiter ces cas avec la même grammaire.

A vous d'inventer votre histoire et de vivre vos succès !

Être le mentor de soi-même et des autres par le programme Education de Soi-Même en 7 clés pour développer l'efficacité de ses compétences comportementales dans sa vie personnelle, professionnelle et sociale. Efficacité : même travail plus de résultats ; même résultats moins de travail.

L'Education de Soi-Même en 7 clés, EDSM7c (01 Apprendre à apprendre / 02 Posture / 03 Obtenance / 04 Stress / 05 Management / 06 Art oratoire / 07 Qualité) est issue de 50 ans de carrière, dont 20 ans d'enseignements supérieurs et 10 ans de recherches de Machuret Jean-Jacques ; Docteur ès sciences de Gestion du Cnam ; Consultant, Chercheur, Formateur, Mentor ; Certifié expert par l'ICPF. Tél + 33 6 85 76 39 05, mail jj@machuret.fr