

Clé 03/7 : OBTENANCE

03 01 Présentation

VOUS ETES : ETUDIANT, STAGIAIRE,
COLLABORATEUR, MANAGER, DIRIGEANT,
ENTREPRENEUR...

VOUS AVEZ BESOIN D'OBTENIR UN ACCORD
DANS LES DOMAINES DE LA NEGOCIATION,
DE LA VENTE, DU MANAGEMENT, DES
RELATIONS SOCIALES ET HUMAINES...

Aujourd'hui, pour atteindre votre objectif, vous disposez de :

- *Votre posture charismatique*
- *Votre physique séduisant*
- *Votre don de persuasion aussi génétique qu'héréditaire*
- *Votre bibliothèque de plus de 100 ouvrages sur le sujet*
- *Votre magazine Management du mars 2019, qui présente 18 méthodes, une pour chaque situation courante*
- *Votre énergie débordante*
- *Votre détermination sans faille*
- *Votre formation sur le tas*

Ces différentes pratiques vous permettent d'obtenir plus ou moins bien l'accord dont vous avez besoin.

Une solution est possible...

Programme Education de Soi-Même en 7 clés, EDSM7c

Clé 03/7 : OBTENANCE₁

03 01 Présentation

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...

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.

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.

1 OBJECTIFS

L'Obtenance présente l'objectif d'être capable d'augmenter son taux de réussite pour obtenir un accord. Par la mise en œuvre des instruments intellectuels et pratiques.

2 OBTENANCE, PRECEPT

L'Obtenance en tant que précepte est un assemblage composite de 7 paramètres hétérogènes destinés à construire le résultat attendu. L'Obtenance est un système managé par l'intelligence et la capacité de raisonnement de celui qui demande l'accord.

3 OBTENANCE, CONCEPT

Le concept de l'Obtenance se décrit par l'assemblage composite des 7 paramètres suivants :

- **01 : Acteurs :** *Celui qui demande et celui qui accorde, individu, groupe, organisation.*
- **02 : Objets :** *Marchand, non marchand, mixte.*
- **03 : Valeurs :** *Valeur d'usage, ce qui est fait avec la décision ; valeur de responsabilités liées à la fonction ; valeur de conviction liée aux croyances.*
- **04 : Territoires :** *Faire accepter la demande dans le territoire (physique, psychologique, fonctionnel) de celui qui accorde pour développer la confiance.*
- **05 : Faire comprendre :** *Action pédagogique pour démontrer la compatibilité de la demande avec le système de valeur et le territoire.*
- **06 : Paiements :** *faire accepter le paiement économique et psychologique dans le cadre de la solvabilité de celui qui accorde.*
- **07 : Opportunités :** *Créer, gérer les circonstances favorables par le plan stratégique et la réactivité à l'aide d'instruments tactiques.*

Le niveau de performance correspond à celui obtenu par le paramètre le plus faible.

₁ OBTENANCE est une marque déposée par MJJ Agence Pédagogique SARL

4 OBTENANCE : 03 METHODE

Les 2 règles de l'Obtenance sont

- Règle n°01 : 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“.
- Règle n°02 : Relire la règle n° 01.

La méthode repose sur la mise en œuvre du précepte et du concept par les règles d'apprentissage. Les phases de la mise en œuvre se déroulent à partir de la situation à traiter selon le processus suivant :

SITUATION A TRAITER		
N°	PHASES	OBJECTIFS
01	ACTEURS	Définir l'identité et la qualité des acteurs en cause, celui (ceux) qui demande(nt), celui (ceux) qui donne(nt) l'accord.
02	OBJET(S)	Définir le (les) objet(s) de la demande.
03	VALEUR(S)	Définir le (les) système(s) de valeur(s) du (des) acteur(s).
04	TERRITOIRE(S)	Définir le (les) territoire(s) du (des) acteur(s).
05	FAIRE COMPRENDRE	Démontrer la compatibilité de la demande avec le(s) système(s) de(s) valeur(s) et le(s) territoire(s) de celui (ceux) qui donne(nt) l'accord).
06	PAIEMENT(S)	Faire accepter le paiement économique et psychologique dans le cadre de la solvabilité de celui (ceux) qui accorde(nt).
Constante	OPPORTUNITE	Constamment durant toutes les phases : créer, gérer les circonstances favorables à l'obtention de l'accord.

L'apprentissage de l'Obtenance utilise la pédagogie en deux temps distincts

- 01 Maîtriser des principes fondamentaux.
- 02 Développer les applications du simple au complexe.

En fonction des circonstances et des objectifs personnels.

5 BÉNÉFICES

L'Obténance propose comme bénéfice principal l'augmentation de son taux de réussite pour obtenir un accord, mais aussi :

- Installer durablement son interlocuteur dans le confort, le bien-être de l'esprit et sa tranquillité, pour qu'il prenne la décision souhaitée.
- S'opposer aux pratiques d'affrontement, de combat, de contraintes, de lutte d'influence habituellement développés dans les méthodes de vente et de négociation disponibles.
- Utiliser 7 paramètres adossés à des préceptes, des concepts et des méthodes qui se déclinent par des méthodologies, des actions pour obtenir les résultats en fonction des situations qu'elles soient professionnelles, sociales, familiales, voire intimes.
- Développer ses facultés personnelles pour être de bon commerce et faire des affaires.
- Capitaliser ses expériences par l'identification scientifique et académique de ses habitudes.
- Remplacer la multitude de pratiques, de méthodes, de trucs, de démarches de consultants utilisées pour répondre à chaque situation de commerce, de vente, de négociation et de relations humaines.

*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.*

Efficiace :

Pour un même travail plus de résultat,

Pour un même résultat moins de travail

L'Education de Soi-Même en 7 clés, EDSM7c (01 Apprendre à apprendre / 02 Posture / 03 Obténance / 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