

**VOUS ÊTES : ÉTUDIANT, STAGIAIRE,
COLLABORATEUR, MANAGER, DIRIGEANT,
ENTREPRENEUR ...**

**VOUS AVEZ BESOIN D'OBTENIR UN ACCORD
DANS LES DOMAINES DE LA NÉGOCIATION,
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...

Education de Soi-Même en 7 clés, edsm7c
Devenir son propre mentor

Clé 03/7 : OBTENANCE méthode VOCATOP
03 01 Présentation

Obtenir l'accord, convaincre en toutes circonstances.

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 / MÉTHODE VOCATOP PRÉCEPT

La méthode VOCATOP, stratégie pour convaincre en toutes circonstances par l'Obtenance 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 / MÉTHODE VOCATOP CONCEPT

La méthode VOCATOP, stratégie pour convaincre en toutes circonstances par l'Obtenance Le concept de l'Obtenance se décrit par l'assemblage composite des 7 paramètres suivants :

- **V = Valeurs** : Valeur d'usage, ce qui est fait avec la décision ; valeur de responsabilités liées à la fonction ; valeur de conviction liée aux croyances.
- **O = Objets** : Marchand, non marchand, mixte.
- **C = comprendre et faire comprendre** Action pédagogique pour démontrer la compatibilité de la demande avec le système de valeur et le territoire.
- **A = Acteurs** : Celui qui demande et celui qui accorde, individu, groupe, organisation.
- **T = Territoires** : Faire accepter la demande dans le territoire (physique, psychologique, fonctionnel) de celui qui accorde pour développer la confiance.
- **O = Opportunités** : Créer, gérer les circonstances favorables par le plan stratégique et la réactivité à l'aide d'instruments tactiques.
- **P= Paiements** : faire accepter le paiement économique et psychologique dans le cadre de la solvabilité de celui qui accorde.

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

4 OBTENANCE / MÉTHODE VOCATOP MÉTHODE

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 :

N°	PHASES	OBJECTIFS
00	SITUATION A TRAITER	A l'aide de la méthode VOCATOP stratégie pour convaincre en toutes circonstances par l'Obtenance définir le plan d'action.
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	COMPRENDRE 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).
Constant e	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'Obtenance 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.

Devenir son propre mentor, mentor de soi-même

“Être le mentor de soi-même consiste à conduire sa propre éducation, le soin que l'on doit prendre pour nourrir son esprit, développer ses connaissances et conduire ses actions.

L'amplification de ses qualités physiques, intellectuelles, morales autorise de mener d'épanouir sa personnalité.”

<https://www.fr.adp.com/rhinfo/articles/2022/10/le-drh-mentor-soi-meme.aspx>

Le DRH, mentor, soi-même et soft skills ! par Jean-Jacques MACHURET RH Info