

BIENVENUE  
SIGOP - SIDOPS



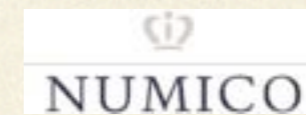
*Yverdon les Bains*  
*11 & 12 Mars 2011*



# C.V.

---

- ❖ Philippe JUHELLÉ
- ❖ Parcours «Achats» international





# LINGETTES





# LES CLEFS DU SUCCES

---

- ❖ Une négociation élaborée
- ❖ Une équipe atypique



# DES METIERS, UNE ÉQUIPE



*La cohabitation au sein d'équipes  
pluridisciplinaires*



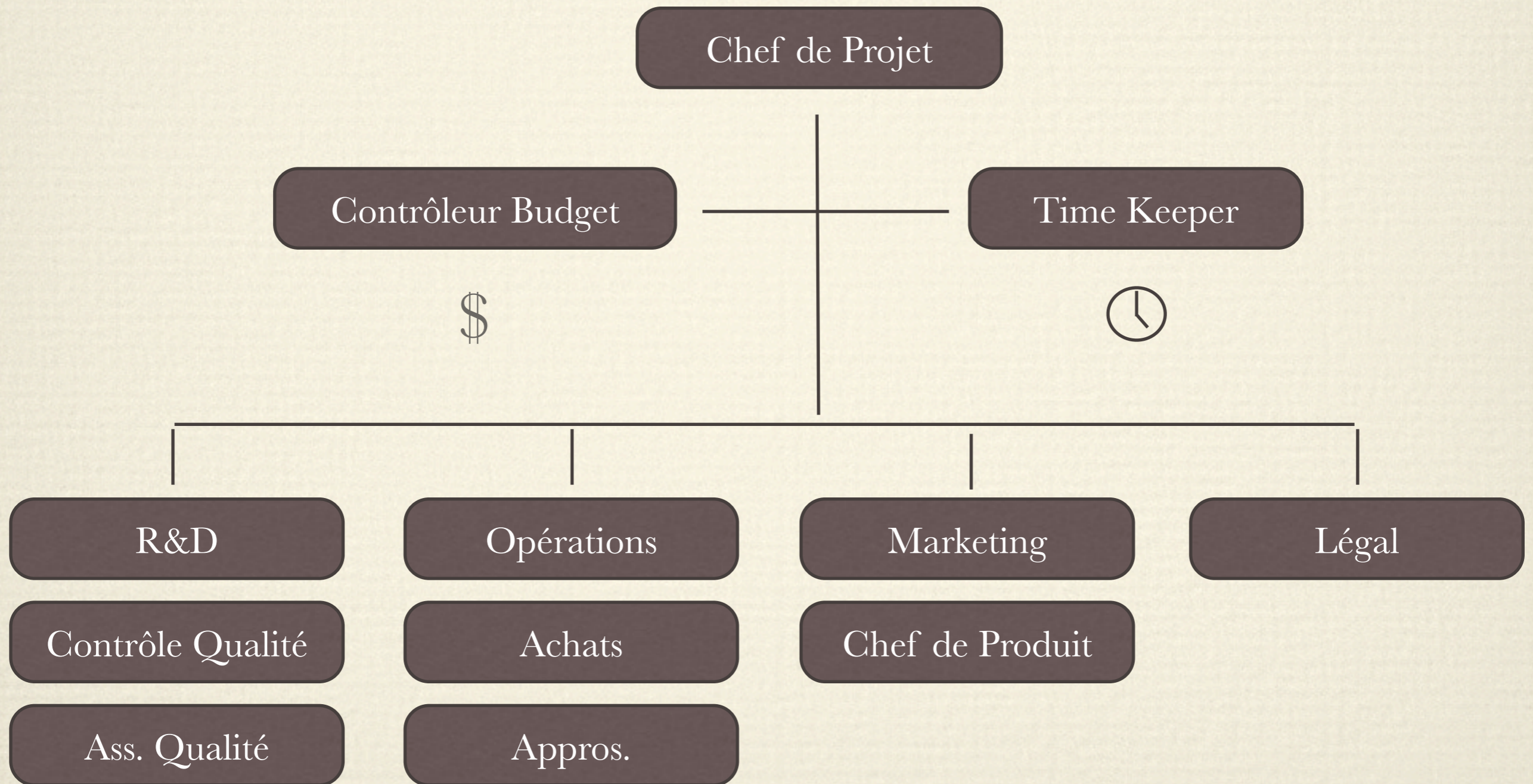
# DEFINITION 1

---

- ❖ Equipe = un groupe d'individus amenés à travailler ensemble afin de converger vers un objectif commun.



# L'EQUIPE PROJET IDEALE





# L'EQUIPE REDUITE

APPROS

ACHATS

PRODUCTION

OPS

MKT

R&D

MARCHES

SPECS

COMMUNICATION

QA

QC

METHODES



# RESUME

---

- ❖ Equipe réduite
- ❖ Equipe confinée / élite
- ❖ Equipe pluridisciplinaire
- ❖ Enjeu de taille







# MENTAL

---

❖ Différence entre 2 sportifs de haut niveau



# RESPECT & ADMIRATION

---

- ❖ Si demain vous étiez «réquisitionné» pour une intervention délicate, choisiriez vous les membres de votre équipe actuelle, pour vous accompagner ?
- ❖ Qualités de vos équipiers ?



# DEFINITION 2

---

- ❖ Equipe = un groupe d'individus amenés à travailler ensemble pour converger vers un objectif commun.
- ❖ Equipe = une somme d'individualités



# POUVOIR vs BONHEUR

---



Laure



Ulrich



François



# DEFINITION 3

---

- ❖ Equipe = un groupe d'individus amenés à travailler ensemble pour converger vers un objectif commun.
- ❖ Equipe = une somme d'individualités
- ❖ Equipe = un terrain où s'affrontent les égos



# EGO...ctomie

---

- ❖ L'EGOCTOMIE ou ablation (temporaire) de l'égo est de loin l'opération chirurgicale la plus compliquée à réaliser.



# 2 ANECDOTES

---

❖ L'Hôtel

❖ L'Agence de Voyages



# C'est mon dernier mot...



Pourquoi un tel comportement ?

A - Blondes

C - Rejet du Greffon

B - Neurones en Option

D - Orientées Process



# LA REVISION BUDGETAIRE

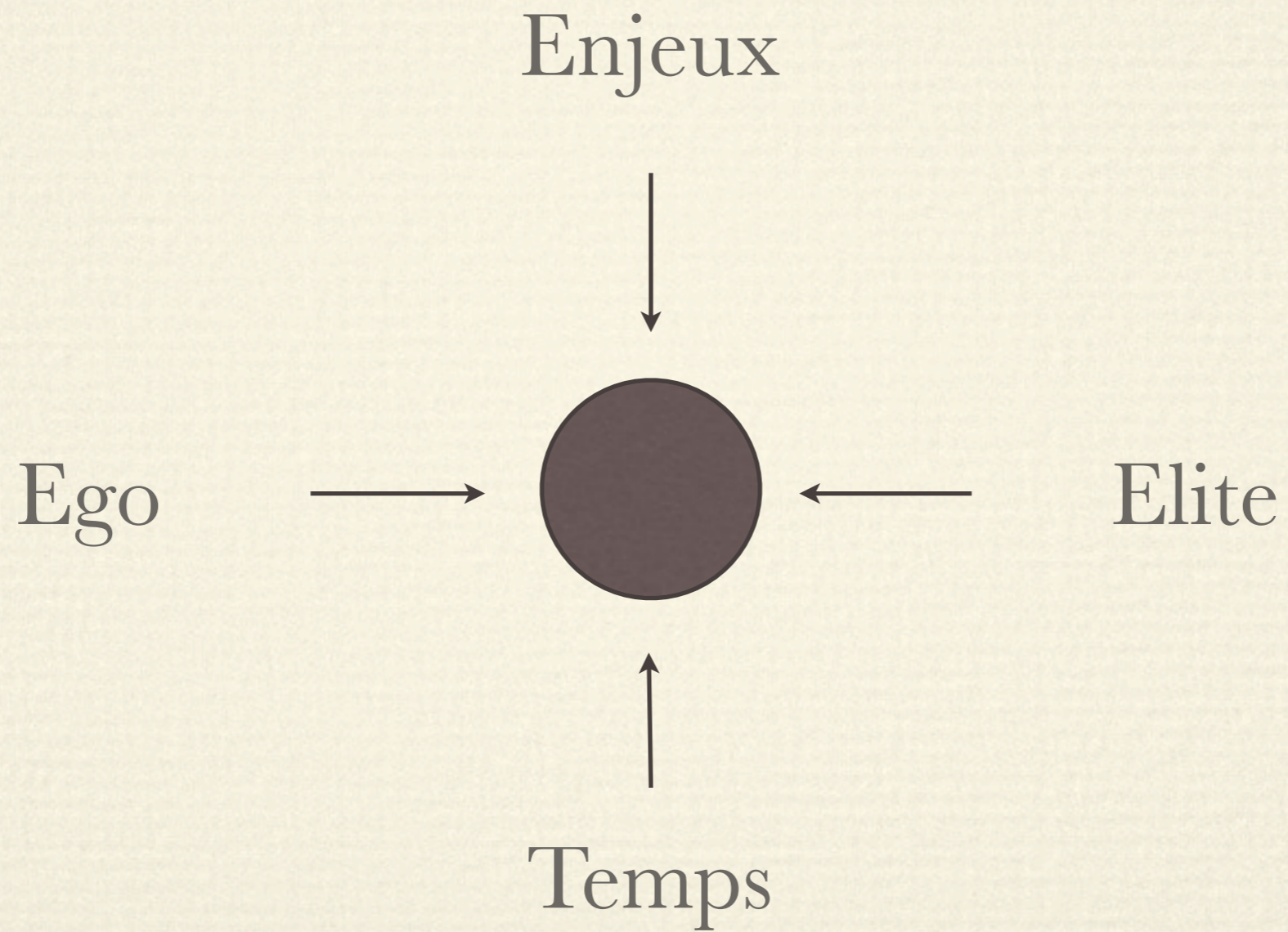
---

- ❖ «On voyage en éco... on va sauter à l'élastique»
- ❖  $IRM = 1.300.000 \text{ €} / 1.700.000 \text{ Chf}$
- ❖ Coût d'une vraie équipe = **INESTIMABLE**



# STRESS

---





# RAPPEL

---

- ❖ Elite => Exemplarité (Devoir > Droits)
- ❖ Ego... à laisser au vestiaire
- ❖ Recherche de la perfection = Art
- ❖ Budget
- ❖ Gérer les causes du stress plutôt que le stress



# LES BASES DE LA NEGOCIATION





# NEGOCIATION

---

❖ Recherche d'une solution mutuellement  
avantageuse

❖ **WIN** - WIN



# PANEL

---

❖ Qui a déjà négocié ?



# DOMAINES

---

- ❖ Familiale = coucher, vacances, tv, ...
- ❖ Personnelle = appartement, voiture, ...
- ❖ Professionnelle = salaire, purchasing, ...
- ❖ Politique = géopolitique, conflit syndical, ...
- ❖ Crise = prise otage, guerre, ...



# NEGOCIER

---

- ❖ Quoi ?
- ❖ Comment ?
- ❖ Combien ?
- ❖ Où ?
- ❖ Quand ?



# Miyamoto MUSASHI (1584-1645)

## Gorin no Sho

- ❖ Vision
  - ❖ Stratégie
  - ❖ Tactique
  - ❖ Action
- } Open
- => Secret





# ETAPES

---

- ❖ Brief
- ❖ Vente (société, concept, projet, ...)
- ❖ Conditionning (mise en condition)
- ❖ Pourparlers
- ❖ Bargaining (marchandage)
- ❖ Formalisation
- ❖ Mesure



# POINT DE BASCULEMENT

---

- ❖ Rapport de forces fluctuant
- ❖ Point au delà duquel il coûte + cher de revenir en arrière que d'aller de l'avant
- ❖ Négo close une fois ce point franchi (pas le contrat)



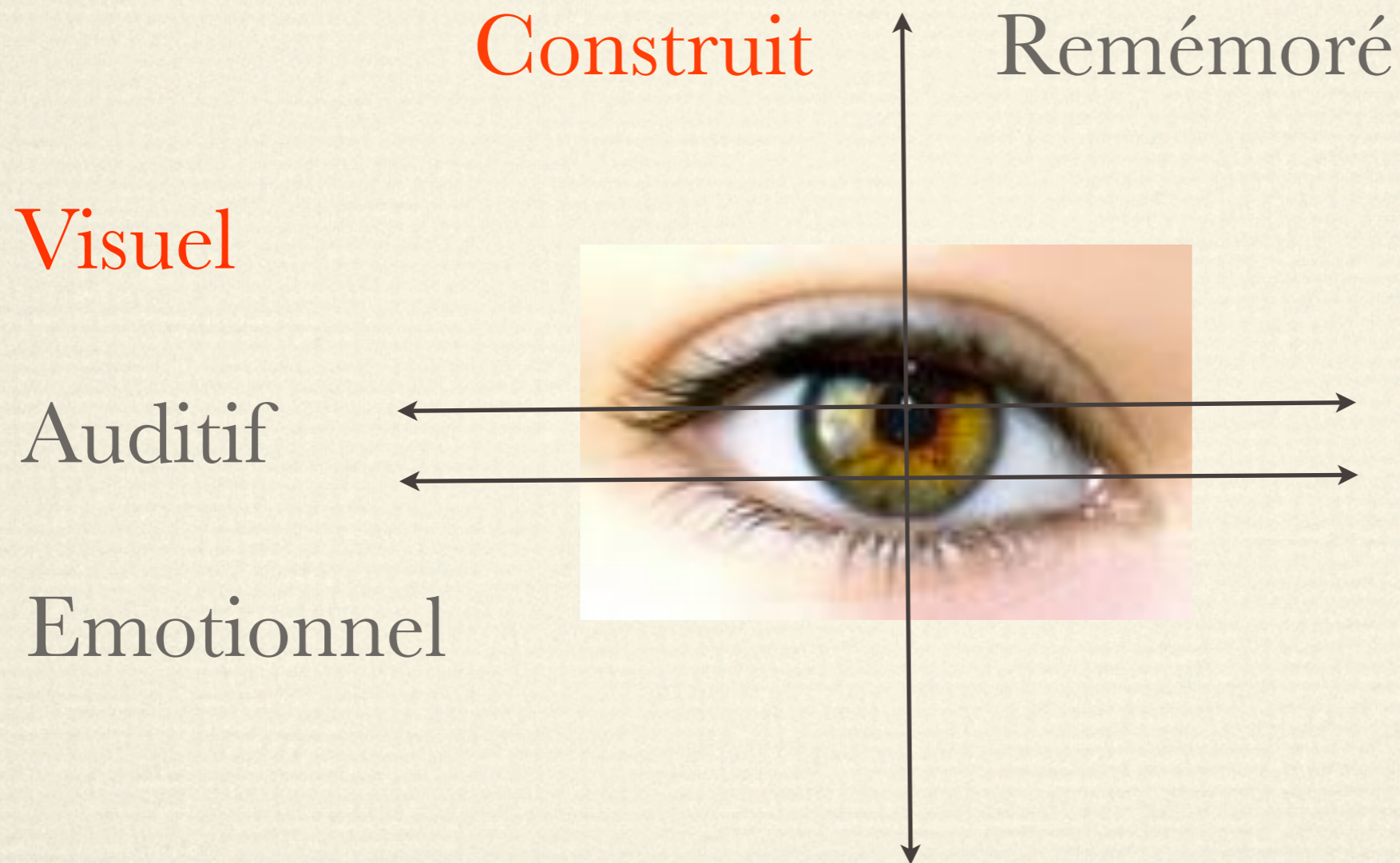
# ENVIRONNEMENT

---

- ❖ Négo = Humain
- ❖ Lieu
- ❖ Places occupées
- ❖ Attentions
- ❖ Body language



# Exemple Body Language: Oeil





# LE FACTEUR TEMPS

---

- ❖ Quiconque s'oblige à donner un délai, s'oblige à faire la dernière concession
- ❖ Se faire un ami du «Temps»



# TIPS

---

- ❖ Ecouter sans interpréter
- ❖ On ne peut convaincre un interlocuteur qu'avec ses propres arguments
- ❖ Visualiser clairement ses objectifs et ne pas en changer en cours de négo
- ❖ Meilleure Solution Alternative
- ❖ 99% de la négociation = «conditionning»



MERCI



*Philippe Juhellé +33 662.35.02.29.*

*[philippe.juhelle@orange.fr](mailto:philippe.juhelle@orange.fr)*