



Savoir vendre et négocier est très important dans le monde qui ne vit que par les rapports d'argent et biens matériels...



Philippe Rodiquet

3

LA PLACE DU TROC DE NOS JOURS

E.D.N

École Des Négociateurs



« Savoir vendre et négocier est très important dans le monde qui ne vit que par les rapports d'argent et biens matériels... »

Philippe Rodiquet

3

LA PLACE DU TROC DE NOS JOURS

E.D.N
École Des Négociateurs

<http://ecoledesnegociateurs.fr>

© 2015 Ecole de négociateurs

<http://ecoledesnegociateurs.fr>

LA PLACE DU TROC DE NOS JOURS...

Toutes modifications apportées à ce document
sera une atteinte aux droits d'auteur.

Merci & bonne lecture.

__Philippe Hodiquet

J'ai très envie de vous parler du troc. Beaucoup de gens pensent que le troc est une méthode révolue, ancienne, dépassée. Le mot troc par lui-même à une connotation désuète voir même périmée. La majorité des gens pense que ce mot fait partie d'un langage ancien qui n'a plus sa place aujourd'hui dans notre société.

Pourtant, le troc est, quelque soit l'appellation que l'on lui donne, un des éléments incontournables de notre vie sociale.



Pratiquement tout le monde pense que le troc est un échange de services ou d'objets contre un service ou un objet de nature similaire. Pourtant, lorsque j'achète ma baguette de pain le faite de donner une contrepartie financière mettons un euro contre une bannette représente en soi un troc. Le troc est bien symbolisé par la valeur que le boulanger prétend mettre à sa bannette et moi à la valeur métallique à travers mes euros que je veux bien donner en échange de cette bannette.

Le troc est donc bien engagé. Qui dans sa vie, n'a jamais fait appel à un plombier un électricien un jardinier un peintre, un prof de maths, de français, de langues étrangères, de ce que vous voulez, en lui expliquant qu'il préférerait « s'arranger ensemble » plutôt que de passer par une société, une entreprise, ou autre.

Le troc est donc bien matérialisé. Pour qu'il puisse se concrétiser, il est donc nécessaire, puisque les valeurs de chaque partie ne sont pas définies par nos codes sociaux, d'avoir une négociation permettant à chaque partie de sortir vainqueur de cette négociation.

Sortir vainqueur de cette négociation, ne veut pas dire spolier le vis-à-vis ou bénéficier d'un avantage nettement supérieur à celui que vous allez donner. L'idée est plutôt de dire que chaque partie pourra y trouver un intérêt personnel c'est très important qui justifie à lui seul que cet échange est bien gagnant-gagnant.

Les américains appellent cela le « win win » ce qui signifie gagnant-gagnant.



Pour que cette négociation existe, il est impératif d'avoir une discussion (c'est le propre de l'homme) afin de déterminer très clairement avec sincérité quel est le besoin de mon vis-à-vis et que puis-je moi lui apporter.

L'état d'esprit dans lequel vous allez aborder votre demande différera bien évidemment en fonction des individus dont vous attendez quelque chose ainsi que de vous-même.

Je suis persuadé, qu'il ne vous viendrait pas à l'esprit d'aller voir votre voisin de palier mécano et de lui dire d'un air triste le visage fermé, distant avec un ton monotone : j'ai besoin que de réparer ma voiture, je ne sais pas le faire veux-tu m'aider. Si par contre vous lui dites la même chose avec le sourire, la bonne humeur, un bras d'enthousiasme, il y a de très fortes chances qu'il accepte. Si en plus de cela, spontanément, vous proposez en échange de lui rendre un service que vous savez par avance qu'il en a le besoin, vous êtes quasiment sûr d'obtenir gain de cause.

Si en plus de cela, vous avez le sourire, vous êtes de bonne humeur, il y a de très fortes chances que cette négociation soit rapide mais en plus très agréable.



Ce qu'il faut penser à mon sens, c'est de développer et travailler sur son empathie.

L'empathie, c'est la capacité naturelle à écouter ses vis-à-vis pleinement, sincèrement, avec un intérêt réellement honnête. Cette capacité à écouter ses vis-à-vis pleinement ce travail très facilement. Non pas pour tricher et obtenir au détriment de son vis-à-vis des services ou objets manufacturés, mais plutôt pour être en harmonie, voire en congruence, avec ses interlocuteurs.

Celles et ceux qui pensent que l'empathie est quelque chose de naturel est également inné se trompe complètement. Je vais immédiatement vous donner le « truc » pour développer simplement et naturellement cette qualité extraordinaire. Si comme dans quelques lignes vous acceptez, et vous pratiquez cette écoute, vous vous rendrez compte naturellement, que tout vos est vis-à-vis ou interlocuteurs s'intéresseront naturellement à vous. Je sais cela paraît incroyable, de penser pouvoir devenir facilement la personne principale d'une discussion.

Et pourtant travailler son empathie et d'une simplicité enfantine. À tel point que j'ai pratiquement honte de vous l'expliquer. Strictement tout le monde peut le faire. C'est tellement simple, que vous ne me croirez pas. Je vous propose donc de tenter l'expérience quelquefois autour de vous, avec des gens qui vous connaissent et qui vous aime beaucoup, de manière à vous sentir totalement à l'aise.

Avant de vous dévoiler ce « truc », je tiens à vous rappeler un point essentiel : ce sont les choses les plus simples qui fonctionnent le mieux. Ne vous cassez pas la tête à chercher un secret extraordinaire que personne ne connaît alors que la simplicité même est sous vos yeux.

Lors d'une discussion, d'une négociation, d'un troc, d'un échange verbal ou matériel, apprenez à vous taire. Ce n'est pas de l'humour, je ne me moque pas.

Tous les gens et les personnes que vous rencontrez, aujourd'hui, ont un point commun.

Le besoin de reconnaissance. Alors c'est très facile :

Taisez-vous et laissez votre ami, votre vis-à-vis s'exprimer. Le simple fait que vous le laissiez s'exprimer vous en apprendra énormément sur ses besoins et sur ses capacités personnelles dans les domaines où il a une expertise. Si avec empathie vous poser quelques questions, bien placées, courtes, et percutantes, vous obtiendrez tous les éléments nécessaires qui vous permettront d'orienter votre négociation dans le sens auquel vous aspirez.

Je vais vous écrire et vous donner immédiatement quelques questions simples qui vous permettront de mieux « écouter » et non pas simplement entendre votre interlocuteur. Ces quelques questions que je vais vous donner, ne sont pas figées. Cette liste n'est pas exhaustive. À vous, de la peaufiner de l'améliorer et surtout d'employer cette technique avec votre cœur. Si vous n'êtes pas sincères en posant ces questions vous n'obtiendrez rien. Voir même vous obtiendrez l'effet inverse. Votre interlocuteur pourrait penser que vous vous moquez, donc ne trichez pas. D'ailleurs il est passionnant de connaître réellement les gens autour de vous.

Questions :



Comment feriez-vous ça ?



Comment vous y prendriez-vous pour réaliser cela ?



Vous connaissez bien ce sujet ? J'aimerais que vous me donniez votre opinion !



Je trouve que votre point de vue est excellent, pourriez-vous m'expliquer mieux afin que je comprenne bien ?

Je développe ces connaissances et ses techniques dans une de nos formations de l'EDN (école des négociateurs). Mais déjà, si vous vous entraînez à appliquer cette méthode vous serez en capacité de négocier beaucoup plus facilement. Il est vrai, néanmoins, que nous n'avons pas parlé de ce que vous, vous pouvez apporter.

N'oubliez surtout pas, que le principe d'une négociation, d'un échange, d'un troc, est qu'il faut être deux (ou plus).

Il reste important, de ne pas perdre de vue qu'une négociation est avant tout un point d'équilibre dans un échange quel qu'il soit et quel que soit sa valeur.

La négociation, le troc, l'échange, sont le centre de 80 % de nos activités au quotidien. Si vous pensez, que c'est beaucoup, ne perdez surtout pas de vue que notre société aujourd'hui, se base plus sur la délégation que sur une action directe. Aujourd'hui, chaque personne possède une ou des compétences très précises que n'ont pas les autres. Le tout, et de s'entourer et de savoir qui sait faire quoi.

C'est donc pour cela que se taire en laissant l'autre s'exprimer et en lui posant de courte question simple mais précise vous permettra d'exercer facilement une négociation un troc. Dans notre société actuelle, nous sommes plus souvent des numéros voir même de simples codes, alors que les gens ont réellement besoin d'être reconnus pour ce qu'ils sont réellement.

Je redévelopperais dans un article futur ces notions, que de toute façon vous retrouverait dans nos e-book ou nos livres.

Philippe Hodiquet