

Du même auteur

- Osez votre idéal édité en 2009 par les Editions Dangles
- Réussissez votre entretien d'embauche (en auto-édition)
- Vivez votre idéal (en auto-édition)

Devenez un négociateur hors pair

Grâce à la méthode
d'un spécialiste en communication

ISBN : 979-10-227-9026-0

Dépôt légal : 1^{er} trimestre 2020

Tous droits de reproduction, de traduction
et d'adaptation réservés pour tous pays

Contact : gfb.ebooks@gmail.com

Gérard-François BÉGUÉ

Devenez un
négociateur hors pair

Grâce à la méthode
d'un spécialiste en communication

Chères lectrices, chers lecteurs,

Au fil de ce mode conversationnel, vous acquerez des techniques éprouvées vous permettant de maîtriser la négociation.

« Même la route la plus longue commence par un petit pas »

Proverbe chinois

La rencontre

D'un geste nerveux, Damien ajuste sa chevelure. Les situations nouvelles et l'inconnu le rendent, en général, anxieux, son hypersensibilité tendant à le fragiliser. Son désir étant d'exceller dans le domaine de la négociation, il a conscience du travail nécessaire sur lui-même.

Il monte le grand escalier en pitchpin tout en effectuant de profondes respirations. La somptuosité de l'immeuble l'incite à subodorer que cet homme, qu'il doit rencontrer, n'aura sans doute pas le temps de l'aider à évoluer sur le plan professionnel. La plaque en cuivre rutilante, fixée à la porte imposante en bois verni, vient conforter sa pensée. Il vérifie qu'il s'agit bien de la bonne personne : « *Charles Helsen, Conseil en Communication* ».

Après une brève concentration, les yeux clos, il appuie de l'index sur le bouton de la sonnette, un coup sec apte à le faire paraître très déterminé. Le son lugubre l'amène à imaginer un hall au plafond artistement travaillé et un lieu au cadre guindé. Il entend aussitôt un bruit de pas, apparemment amortis par un épais tapis.

La porte s'ouvre sur un homme grand au regard vif couleur lapis, duquel émane un fort magnétisme ; ce qui ne manque pas de l'impressionner. Heureusement, la voix grave et

chaleureuse, voire le sourire amène de ce dernier, atténuée quelque peu ce moment d'émotion. Il fait donc en sorte de dominer son embarras.

« Monsieur Polmoni, je suppose, lance son hôte d'un ton accorte.

- Tout à fait, bonjour monsieur, rétorque simplement Damien.
- Je vous en prie, entrez, propose celui-ci en s'effaçant courtoisement.

Damien suit Charles Helsen jusque dans un grand bureau où se côtoient avec ostentation les ornements chamarrés, les boiseries minutieusement ciselées, les rideaux en velours cousus de fils précieux et quelques tapisseries roccoco.

- Nous allons nous installer ici, lance-t-il en montrant la table de réunion.

Au-delà du ton poli, Damien perçoit une nature plutôt directive.

- Puis-je vous offrir un café, un jus d'orange ou...
- Un café, merci.

Il profite de la courte absence de Charles Helsen pour s'appesantir sur la décoration. Il contemple le haut plafond et l'épais tapis, indubitablement de très belle facture. Quoique l'ensemble chargé lui paraisse assez vaniteux, il s'interdit un

jugement influencé par des apparences trompeuses. En outre, un léger désordre, sans doute savamment orchestré, lève cet *a priori* quelque peu hâtif. La vibration du lieu lui paraît, d'ailleurs, plutôt positive.

Charles Helsen revient avec un plateau qu'il pose délicatement sur la table.

- Bien, monsieur Polmoni, veuillez pardonner cette question brutale, mais qu'attendez-vous exactement de moi ?

- En fait, je souhaiterais acquérir des connaissances dans le domaine de la communication et, tout particulièrement, dans celui de la négociation commerciale.

- Je ne suis pas à proprement parler un formateur professionnel. Cependant, j'ai accepté de vous recevoir car vous m'avez été chaudement recommandé par Henri Savol, un bon ami, et qui connaît bien votre père, je crois.

- Effectivement, monsieur Savol est une vieille connaissance de mon père.

- De toute façon, je ne vous ferai pas un cours magistral sur la vente. Tout au plus, une discussion informelle. Est-ce que cette idée vous convient ?

- Si cela m'amène à mieux maîtriser ce domaine.

Charles sourit tout en scrutant le visage de Damien qui se sent jaugé jusque dans l'âme.

- Pouvez-vous m'éclairer sur votre expérience ? Une présentation synthétique naturellement, suggère Charles tout en tirant le capuchon de son stylo encre.

- Après un DUT en Techniques de Commercialisation, je suis entré comme ingénieur commercial chez un éditeur de logiciels de comptabilité. J'ai été licencié pour manque de résultats et cet échec m'a incité à penser que je n'avais peut-être pas la fibre commerciale. J'ai donc discuté de ce problème avec mon père qui m'a suggéré de persister, étant donné mon goût pour cette profession. C'est alors qu'il a eu l'idée d'en parler avec monsieur Savol qui m'a gentiment aiguillé vers vous monsieur Helsen.

- Combien de temps avez-vous travaillé chez cet éditeur ?

- Un peu plus d'un an.

- Quel âge avez-vous déjà ?

- Vingt-cinq ans.

- Devenir un bon négociateur réclame de la rigueur et du travail. Êtes-vous prêt à cela ?

- Oui, absolument. D'ailleurs, mon échec m'a au moins permis de savoir ce que je veux. Je suis conscient qu'il va me falloir beaucoup travailler pour réussir.

- Qu'aimez-vous dans la vente ?

Damien réfléchit quelques secondes.

- C'est une profession enrichissante sur le plan humain et, aussi, une leçon permanente d'humilité ; car, il faut savoir se

remettre constamment en cause. Comme vous le disiez tout à l'heure, c'est un métier difficile et exigeant.

- Il faut avoir un mental d'acier, renchérit Charles.

- Je n'en doute pas.

- Bien, j'aime ce que vous m'avez dit et je vais tenter de faire de vous, disons, un bon spécialiste de la négociation.

- Vous m'en voyez ravi, monsieur Helsen, rétorque Damien.

- Si vous suivez mes techniques avec beaucoup de rigueur, je vous assure que vous deviendrez un excellent négociateur. Cet échec, dont vous m'avez parlé, ne sera plus qu'un mauvais souvenir et vous volerez vers la réussite.

- Alors, j'ai hâte de tout savoir.

- Cette fougue vous honore, jeune homme. Cependant, il convient de progresser pas à pas, déclare sentencieusement Charles.

- Oui, bien sûr, acquiesce Damien.

- Nous allons séparer cet enseignement en quatre journées à raison de deux journées cette semaine et deux autres la semaine prochaine. Puis nous nous reverrons une demi-journée dans un mois, afin de faire le point. Cela vous convient-il ?

- Parfaitement.

- Ah ! une chose importante. Pour la convivialité de cette formation, je vous propose de nous appeler par nos prénoms respectifs. Le mien est Charles.

- Entendu, monsieur... enfin, Charles.

- Vous avez de quoi noter ?
- J'ai amené un bloc.
- Je vous invite à prendre le maximum de notes que vous retranscrirez ensuite chez vous dans un cahier. À la fin, nous ferons un point sur ces dernières de façon à ce que vous ayez une méthode opérationnelle.
- Bien, pouvons-nous commencer ? s'enquiert Charles.
- Je suis prêt.
- Avant d'aborder la partie négociation proprement dite, je vais procéder à un liminaire. Ce sont quelques généralités propres à planter le décor.
- Des notions de culture générale sur le sujet, renchérit Damien.
- Pas tout à fait. Cela serait quelque peu fastidieux. Ce sont simplement des points propres à ouvrir cet entretien.
- Parfait.