



# **BEST WIN TIPS**

**+ 300 conseils  
pour se lancer,  
progresser  
et réussir**



*“À tous mes boss et collègues qui m'ont montré l'exemple, qui m'ont donné méthodes, outils et savoir-faire...*

*À tous mes boss et collègues qui m'ont donné tant de contre-exemples qui m'ont permis de comprendre les chemins à ne pas prendre.*

*À tous ceux qui m'ont fait confiance et qui m'ont laissé le temps d'apprendre.”*

Yann Puslecki

# POURQUOI J'ÉCRIS CE LIVRE ?

*J'écris ce livre car je ressens le besoin de faire un bilan.*

*Oui, 50 ans, c'est sans doute l'heure d'un premier bilan ! L'heure de faire le point sur les choses que j'ai apprises.*

*J'écris ce livre pour faire le point sur mes propres actions. Je recommande certains conseils mais, dans la vraie vie, je ne les applique pas toujours. Le fait de les poser sur papier me permet de me remettre en question : "Ah oui c'est vrai, cette méthode marchait bien et je ne l'applique plus, je dois la remettre en place..."*

*J'écris ce livre avec l'espoir que cela serve à d'autres, sans doute avec cette volonté de transmettre, de partager, un pas de plus vers la maturité.*

**Mon premier Tips pour bien tirer profit de ce livre c'est de mettre en situation les thèmes abordés et d'en tirer des actions concrètes pour progresser.**

Rien ne sert de courir trop vite.

L'important c'est de comprendre, d'assimiler, de mettre en pratique avec des actions concrètes... Si vous lisez ce bouquin en une journée, vous n'allez sans doute rien retenir et ne rien mettre en pratique.

Pour éviter cela voici la méthode de lecture que je vous propose de suivre :

## 1 SUJET PAR JOUR

Plus de 100 sujets sont abordés dans ce livre, alors prenons-en un par jour et pas plus, mais traitons-le bien.

## 1 SUJET PAR JOUR À LIRE ET À PROJETER DANS VOTRE SITUATION

Chaque thème abordé vous donne quelques tips et bonnes pratiques que j'ai pu observer, apprendre, pratiquer. Mais je ne prétends pas apporter une réponse universelle à chaque sujet. Il est fondamental pour vous à partir du sujet abordé de projeter le sujet dans votre propre situation en vous posant ces questions:

- "Comment cela se passe-t-il pour moi ?",
- "Suis-je concerné ?",
- "Quels sont les problèmes que je rencontre ?"

## POUR CHAQUE ACTION, 1 PLAN D'ACTIONS

Derrière chaque sujet, il va falloir décider d'un plan d'actions pour remédier aux problèmes que vous rencontrez, avec pour chaque action, une date de mise en œuvre ou une fréquence de réalisation.

En fonction de cette fréquence vous devez positionner une action dans votre agenda avec une notification de rappel.

# **PARTIE 1**

VOUS ET RIEN QUE VOUS

# RESPIREZ !

## PERSONNE NE LE FERA POUR VOUS !

*Il y a quelques années j'ai fait un jour un stage d'apnée en Sardaigne avec mon ami Nico. Notre instructeur a commencé par une séance théorique sur la respiration en décrivant ses impacts sur le fonctionnement du corps. Plus tard, j'ai observé de nombreuses personnes se mettre littéralement en apnée lors d'appels téléphoniques ou d'interventions en public. Le stress peut bloquer la respiration de façon incontrôlée.*

*Bien respirer est essentiel pour être bien dans son corps et dans sa tête ! La respiration ne se contente pas de nous maintenir en vie. Elle joue un rôle crucial dans la régulation de notre système nerveux et de notre circulation sanguine. Elle est aussi au cœur de nombreuses techniques de relaxation et contribue à notre bien-être physique et mental.*

## BIEN RESPIRER, C'EST...

### RÉGULER SON SYSTÈME NERVEUX

Respirer lentement et profondément active le système nerveux parasympathique, le système qui relaxe et réduit le stress. Cette respiration calme votre esprit et apaise vos tensions corporelles.

### AMÉLIORER SA CIRCULATION SANGUINE

Bien respirer permet une meilleure oxygénation du sang et des tissus. Une bonne circulation sanguine est essentielle au bon fonctionnement de vos organes.

### SE RELAXER

Les techniques de respiration sont au cœur de nombreuses pratiques de relaxation. Elles aident à réduire l'anxiété, améliorer la concentration et promouvoir un état de bien-être général.

## BEST WIN TIPS

### ● 5 MINUTES CHAQUE MATIN

Chaque matin, au réveil, prenez 5 minutes pour respirer. Fermez les yeux, respirez lentement. Inspirez et expirez profondément en utilisant votre ventre. Une simple routine matinale peut faire une grande différence dans votre journée. Ces quelques minutes de respiration quotidienne auront des effets immédiats sur votre bien-être global.

### ● RESPIREZ DÈS QUE VOUS EN AVEZ BESOIN

Un coup de pression, du stress, un rendez-vous important ? Prenez ces 5 précieuses minutes et répétez le même exercice. Respirer vous aide à gagner en calme, en concentration et en énergie.

### ● UTILISEZ LA TECHNIQUE DU 478

Inspirez très lentement par le nez durant 4 secondes. Bloquez votre respiration durant 7 secondes. Expirez lentement par la bouche durant 8 secondes.

## **PARTIE 2**

### VOUS ET LES AUTRES

# DITES BONJOUR POUR DE VRAI

*Je me souviens de Francis, mon premier directeur général chez Auchan. Francis disait bonjour à tous les collaborateurs qu'il croisait sur son chemin. Pas un bonjour froid et distant, non ! Son bonjour transmettait une certaine énergie. À ma grande surprise, il connaissait mon prénom et quand il me demandait : "Yann, comment vas-tu ?", il attendait une vraie réponse !*

*Plusieurs années après avoir quitté la grande maison Auchan, je croise Francis dans les tribunes d'un match de foot. Il vient vers moi, me tend la main et me demande : "Alors Yann, comment vas-tu ?". Incroyable il se souvient de moi ! ce grand monsieur avait des fiches, c'est sûr. 😊*

*D'autres managers que j'ai profondément admirés (Géry, Bruno, Arnaud) avaient aussi cette faculté. Est-ce une qualité propre aux grands managers ? Une qualité naturelle ou une capacité apprise ?*

## LE "BONJOUR" EN PERTE DE VITESSE

Dire bonjour est avant tout un code social et une marque de politesse obligatoire. J'ai appris à mes filles dès leur plus jeune âge à dire bonjour, le fameux signe de la main : "Fais coucou à Papa". Puis c'est devenu un basique à appliquer à la maison, dans la rue, et plus généralement en société.

Que vous soyez en visite chez Tata Lucie ou chez des amis, que vous entriez dans la salle d'attente de votre médecin ou dans une salle de réunion, si quelqu'un s'y trouve on dit bonjour. C'est une question de politesse universelle. On peut donc considérer le bonjour comme un fondamental à appliquer. Pourtant, ce fondamental semble en perte de vitesse.

- Julie, une amie : *"On m'a toujours appris à dire bonjour. Mais aujourd'hui quand j'entre dans un commerce ou dans un ascenseur cela me demande un effort, d'ailleurs beaucoup ne disent pas bonjour en entrant."*
- Arthur, commerçant : *"Je constate tous les jours un manque de politesse. On oublie le bonjour, le merci, sans même parfois se soucier de la personne qu'on a en face de soi."*

Et au bureau ? En 2015, les salariés classaient le fait de ne pas dire "bonjour" dans le top cinq des pires incivilités, et je ne vois pas pourquoi cela aurait évolué aujourd'hui.

Mais alors si on ne dit pas bonjour, que se passe-t-il ? Si la réponse à cette question n'est pas naturelle, je vous encourage à faire cet exercice : rentrez dans un ascenseur sans dire bonjour aux personnes qui s'y trouvent. Observez ce qu'il se passe et essayez de ressentir les bonnes ondes qui s'en dégagent...

Puis, rentrez à nouveau dans un ascenseur. Cette fois, avec un bonjour franc et un large sourire. Et là, vous comprendrez toute la différence.

Dire bonjour est un code social, une marque d'attention qui permet de signifier aux autres que vous avez compris qu'ils étaient là, une première marque de reconnaissance. Cette même reconnaissance qui est une qualité indispensable dans le management de nos équipes. Nous y reviendrons.

Dire bonjour, c'est un peu un passage obligé, certes, alors comment en faire une force ?

## ● **REGARDEZ VOTRE INTERLOCUTEUR DANS LES YEUX**

Rien de plus désagréable que quelqu'un qui vous dit bonjour sans même prendre le temps de vous regarder.

Je me souviens très bien de la première fois que cela m'est arrivé. J'étais sur un salon avec un ami, patron d'une belle boîte, une personne "économiquement" importante. Un directeur commercial d'une société logicielle se présente à nous, me serre la main, mais il ne me regarde pas ! Son regard est ailleurs, il parle à mon ami qui est sa réelle "cible". Il m'a serré la main sans me voir. Résultat ? je l'ai recroisé plusieurs fois, mais je n'ai jamais fait abstraction de ce moment et de ce manque de considération. Je garde une impression latente que je ne l'intéresse pas.

Attention, je ne recommande pas de soutenir le regard en jouant au jeu du "premier qui baisse les yeux". Plutôt d'accorder une attention du regard "naturellement suffisante" à votre interlocuteur pour lui signifier que vous faites attention à lui en tant que personne.

## ● **SOIGNEZ VOTRE BONJOUR SANS DISTINCTION**

Tout bon commercial ou manager sait qu'il doit anticiper le premier contact pour donner une bonne première impression. On a tendance à identifier les décideurs à qui on doit porter une attention particulière, mais à oublier les autres. Pour autant, dans ces réunions, les décisions se prennent le plus souvent à plusieurs (à 6 en moyenne dans le cadre d'une avant-vente BtoB par exemple).

Le décideur principal écoutera ceux qui ont participé à cette réunion et s'ils ont l'impression de ne pas avoir été considérés, cela risque de vous porter préjudice. Prenez donc le temps de saluer chaque participant afin d'établir un contact de qualité avec l'ensemble des décideurs potentiels.

## ● **N'OUBLIEZ PAS D'ÉCOUTER !**

Alors, comment ça va ? C'est bien de le demander. Mais si vous posez la question, vous devez prendre le temps d'écouter la réponse, d'autant plus si elle sort de la normalité. Si vous sentez quelque chose qui ne va pas, écoutez vraiment, au risque que votre bonjour soit contre-productif.

## **PARTIE 3**

### VOUS ET VOTRE EFFICACITÉ



# CHOISISSEZ VOS TERRAINS DE JEU COMME VOS CHAMPS DE BATAILLE

*Dans "L'Art de la guerre", ce fameux traité militaire qui a plus de 2000 ans, Sun Tzu nous livre des enseignements précieux sur la stratégie et les tactiques militaires.*

*Si ce texte a été rédigé dans le contexte des guerres anciennes, on peut en appliquer les principes dans de nombreux domaines : le leadership, la gestion et même la vie personnelle.*

## CHOISIR SON CHAMP DE BATAILLE SELON SUN TZU

### CONNAÎTRE SON TERRAIN

Sun Tzu insiste sur la compréhension et l'utilisation du terrain. Il catégorise les terrains en plusieurs types : chacun a ses propres avantages et inconvénients. Le type de terrain influence les mouvements, la logistique et les tactiques de l'armée. Un général doit connaître les différents types de terrain et comment ils peuvent être exploités à son avantage ou désavantage. Choisir un terrain favorable détermine l'issue de la bataille avant même qu'elle ne commence.

**Dans le monde du travail :** une entreprise doit connaître l'environnement dans lequel elle opère. Comprendre les marchés, les tendances industrielles, les régulations gouvernementales et les dynamiques concurrentielles. Maîtriser son terrain, c'est pouvoir anticiper les opportunités et les menaces, ajuster sa stratégie en conséquence et maximiser sa performance.

### CONNAISSANCE DE SOI ET DE L'ENNEMI

Avant de choisir le champ de bataille, un commandant doit évaluer non seulement ses propres forces et faiblesses, mais aussi celles de l'ennemi. Cela permet de choisir un terrain où l'ennemi est désavantagé et où ses forces peuvent être neutralisées.

**Dans le monde du travail :** il faut connaître ses forces et faiblesses et celles de ses concurrents. C'est un moyen de développer des avantages compétitifs durables et de se préparer à répondre aux mouvements stratégiques des concurrents.

### FLEXIBILITÉ ET ADAPTATION

Sun Tzu souligne l'importance de la flexibilité. Un bon stratège doit être capable d'adapter son choix de terrain en fonction des changements de situation, de l'ennemi et de ses propres forces.

**Dans le monde du travail :** les entreprises doivent être flexibles et capables de s'adapter aux changements rapides du marché. Cela inclut la capacité à ajuster les stratégies, les produits et les opérations pour répondre aux nouvelles réalités économiques, technologiques et sociales.

## AVANTAGES STRATÉGIQUES

Une position élevée ou défensive offre des avantages significatifs. Par exemple, avoir le soleil dans le dos ou l'avantage de la hauteur désoriente l'ennemi et offre un meilleur contrôle de la bataille.

**Dans le monde du travail :** le positionnement sur le marché est essentiel. Les entreprises choisissent leur position en fonction de leur offre unique de valeur, de leur clientèle cible et de leur capacité à se différencier. En se positionnant bien, une entreprise sert mieux ses clients et se distingue de la concurrence.

## SURPRISE ET DISSUASION

Le choix du terrain peut être utilisé pour surprendre l'ennemi ou le dissuader de combattre. Un terrain difficile ou imprévu peut perturber les plans de l'ennemi et lui causer des pertes avant même le début du combat.

## LOGISTIQUE ET APPROVISIONNEMENT

Le terrain choisi doit offrir un accès facile aux ressources nécessaires comme l'eau, la nourriture, et les lignes de ravitaillement. Une armée affaiblie par le manque de ressources est vulnérable.

**Dans le monde du travail :** la gestion efficace des ressources, y compris le capital humain, financier et technologique, est essentielle. Les entreprises doivent optimiser leurs processus internes et leurs chaînes d'approvisionnement pour assurer une efficacité opérationnelle maximale et une satisfaction client.

## RETRAITE ET RENFORTS

Un bon champ de bataille offre des options pour la retraite en cas de besoin, ainsi que la possibilité d'accueillir des renforts. La capacité à se retirer en bon ordre peut éviter une défaite complète et préserver les forces pour des engagements futurs.

**Dans le monde du travail :** comme durant une guerre, la préparation et la planification sont essentielles pour réussir. Les entreprises doivent élaborer des stratégies claires, définir des objectifs spécifiques et anticiper les défis potentiels. Une planification minutieuse permet de minimiser les risques et d'optimiser les chances de succès.

## PSYCHOLOGIE ET MORAL

Le choix du terrain a un impact sur le moral des troupes. Combattre sur un terrain familier ou avantageux c'est renforcer la confiance et le moral des soldats, tandis qu'un terrain désavantageux peut avoir l'effet inverse.

**Dans le monde du travail :** un leadership fort est crucial pour inspirer et motiver les équipes. Les dirigeants doivent créer un environnement où les employés se sentent valorisés, motivés et alignés sur les objectifs organisationnels. Le moral des équipes influence directement la productivité et la rétention des talents.

# BEST WIN TIPS

### ● FAITES UN BREAK DE TEMPS EN TEMPS POUR METTRE À PLAT VOS STRATÉGIES

et vous assurer que vous êtes sur le bon chemin.

### ● RÉÉVALUEZ EN PERMANENCE L'ÉTAT DE VOS RESSOURCES

pour vous garantir d'aller au bout du chemin.

# **PARTIE 4**

## VOUS ET L'ARGENT



# AYEZ LE SENS DE L'EURO INVESTI

*Le ROI (Return On Investment) est une règle élémentaire de notre économie qui a parfois tendance à être mise de côté.*

*Quand j'ai démarré dans la grande distribution, c'est sans doute l'un des premiers enseignements que l'on m'a transmis. Je travaillais sur l'émergence des nouvelles technologies de vente et notre travail consistait à identifier de nouveaux concepts à prototyper puis à déployer sur les réseaux de points de vente. Nous avons mis en place des drives, des sites e-commerce, un programme de fidélité... Et à chaque nouveau concept évoqué avec la direction toujours cette même question qui revenait: "Je te donne 1 Euro pour ton projet, quand vas-tu me le rendre et combien d'euros va-t-il me rapporter?"*

*Le ROI est sans doute le principe d'investissement clé de toute boîte ou toute personne qui s'enrichit. Je sors un euro de ma poche uniquement s'il va m'en rapporter plus, sinon je le garde dans ma poche. C'est un indicateur clé pour évaluer la rentabilité d'un investissement. Comprendre et optimiser le ROI peut vous aider à prendre des décisions financières judicieuses, à améliorer vos revenus et à maximiser votre richesse.*

## COMPRENDRE LE ROI

Le ROI est une mesure de la performance d'un investissement, exprimée en pourcentage. Il se calcule en utilisant la formule suivante :

**ROI = ((Gain de l'investissement - Coût de l'investissement) / Coût de l'investissement) x 100**

Par exemple, si vous investissez 1 000 € dans un projet qui génère 1 200 € de gains, le ROI serait :  
ROI = ((1200 - 1000) / 1000) x 100 = 20 %

## ANALYSER ET COMPARER LES ROI

Avant de prendre une décision d'investissement, comparez le ROI potentiel des différentes options. Utilisez des outils d'analyse financière et consultez des experts pour obtenir des projections précises.

## OPTIMISER LES COÛTS ET MAXIMISER LES GAINS

Pour améliorer le ROI, cherchez à réduire les coûts et à maximiser les gains.

**Pour réduire les coûts** : négociez les prix, trouvez des fournisseurs moins chers ou améliorez l'efficacité opérationnelle.

**Pour augmenter les revenus** : améliorez vos produits ou services, développez de nouveaux marchés ou augmentez vos prix si le marché le permet.

- **POUR CHAQUE EURO SORTI DE VOTRE POCHE, POSEZ VOUS TOUJOURS CETTE QUESTION**

"Combien cet euro va me rapporter ?"

- **VOTRE EURO VOUS A RAPPORTÉ 2 EUROS : INVESTISSEZ VOTRE BÉNÉFICE POUR QU'IL GÉNÈRE UN AUTRE EURO!**

On appelle ça l'effet de capitalisation.

- **ÉVALUEZ LE ROI AVANT DE LANCER UNE ACTIVITÉ**

Il est essentiel de comprendre comment l'entreprise va générer des revenus, à qui elle va vendre ses produits ou services et en combien de temps elle pourra rentabiliser ses investissements.

- **CHALLENGEZ VOTRE BUSINESS MODEL**

Il faut le tester, le mettre à mal, et anticiper les scénarios où les choses ne se passent pas comme prévu. Que se passera-t-il si les investissements doivent être doublés ? Si les ventes ne sont pas au rendez-vous ?

Ces questions permettent de préparer des stratégies d'atténuation des risques.

- **COMPRENEZ LE BUSINESS MODEL DE VOTRE ENTREPRISE**

Même si vous ne pilotez pas votre propre activité, comprendre le business model de l'entreprise pour laquelle vous travaillez est essentiel.

Connaître les drivers de vos dirigeants et de vos actionnaires vous permet de piloter des actions en cohérence avec les objectifs de l'entreprise. Cela contribue non seulement à votre succès personnel mais aussi à celui de l'entreprise.

*N'oubliez jamais !*

*“Celui qui ne cherche pas à devenir meilleur  
cesse à jamais d’être bon”*

**POSER UNE QUESTION OU RESTER EN CONTACT ?**

[WWW.BESTWINTIPS.COM](http://WWW.BESTWINTIPS.COM)





*“Ce livre s’adresse aux personnes qui veulent réussir...”*

*... aux entrepreneurs, aux managers, aux employés, à ceux qui ont un job, à ceux qui n’en ont pas, à ceux qui se lancent dans la vie active,...*

*... à mes enfants...*

*... et plus généralement à tous ceux et celles qui veulent s’améliorer, progresser et grandir.”*

**YANN PUSLECKI**

