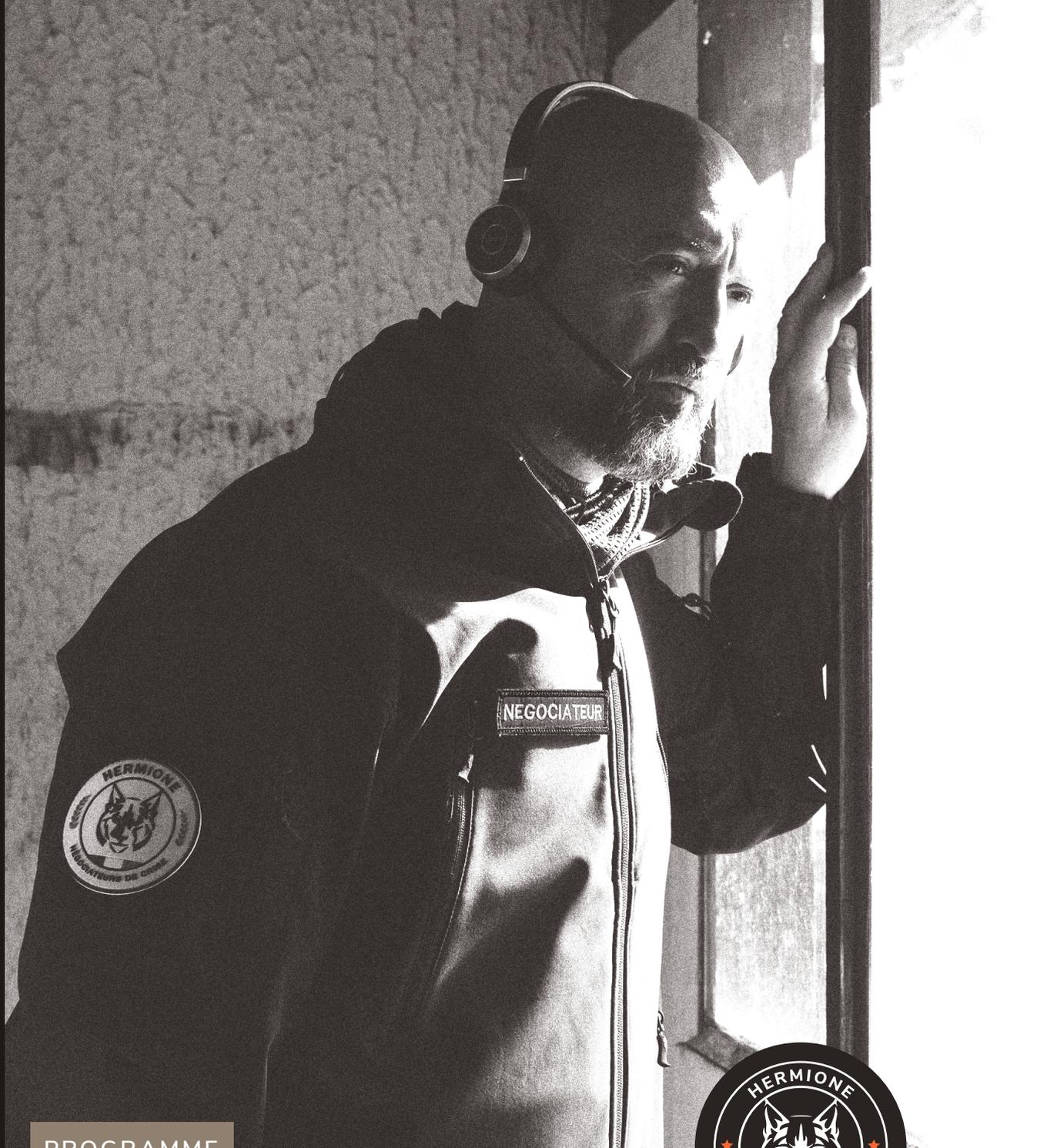




THETRUSTEDAGENCY.COM



PROGRAMME



PARCOURS **HERMIONE**®

▶ NÉGOCIER SOUS HAUTE INTENSITÉ

HERMIONE[®]

LES 8 QUESTIONS CLÉS DE LA NÉGOCIATION

Le parcours HERMIONE[®] est un programme unique de formation à la négociation accessible quel que soit son niveau et son domaine d'activité.

Il s'inscrit dans la durée pour donner à chaque participant les outils d'un référentiel commun à mettre en œuvre au sein de son équipe et/ou de son organisation.

SE PRÉPARER ET NÉGOCIER AVEC LE RÉFÉRENTIEL DES NÉGOCIATEURS DE CRISE

Longtemps perçue comme une activité annexe ou une simple « soft-skill », la négociation est devenue en quelques années une pratique fondamentale au cœur des entreprises et des organisations. Souvent exercée de manière empirique, elle est aujourd'hui un métier à part entière. Dans un environnement économique toujours complexe et incertain, maîtriser les techniques et les méthodes des négociateurs professionnels est un avantage dont ne peuvent plus se priver les collaborateurs, quels que soient leur fonction ou leur secteur d'activité.

NÉGOCIER EN RESPECTANT LES VALEURS
FONDAMENTALES POUR UN DÉVELOPPEMENT
ÉCONOMIQUE ET SOCIAL DURABLE.

L'activité de négociation éthique consiste à mettre en œuvre des règles respectueuses de toutes les parties prenantes leur permettant d'obtenir à la fin de la négociation un résultat juste, long terme, et satisfaisant pour tout le monde.

- H** - COMPRENDRE LA **HAUTE** Intensité et ses critères
- E** - IDENTIFIER SON **ENJEU** et construire sa ligne de négociation
- R** - ACCEPTER LE **RAPPORT** de force et ne pas le subir ou l'utiliser
- M** - DÉFINIR SON **MANDAT** ET se donner les moyens de négocier
- I** - IDENTIFIER LES **INTÉRÊTS** des parties prenantes
- O** - VERBALISER L'**OBJECTIF** commun partagé
- N** - ENGAGER UNE **NÉGOCIATION** éthique dans une relation efficace
- E** - OBTENEZ L'**ENGAGEMENT** des parties prenantes dans l'accord final



Les participants recevront le
certificat HERMIONE[®] délivré par
The Trusted Agency.



LAURENT COMBALBERT

Laurent Combalbert est négociateur professionnel et expert en gestion de crise et négociations complexes depuis 1998. Il est également entrepreneur, auteur de plus de 25 ouvrages et philanthrope. Ancien officier-négociateur au sein du RAID, diplômé de la National Academy du FBI, Laurent Combalbert est un des meilleurs experts mondiaux de la négociation et de la gestion de crise. En 2008, il crée le référentiel de négociation complexe PACIFICAT® publié dans l'ouvrage de référence *Negotiator*, traduit en anglais en 2021. Il préside aujourd'hui l'agence TTA et intervient avec son équipe d'expert auprès de tous types d'organisations en tant que conférencier, conseiller ou formateur. Il enseigne notamment la Négociation Complexe à HEC Paris.



MALICK BAULET

Négociateur international de police, polyglotte et expert EUROPOL en matière de kidnappings et d'extorsions. Malick Baulet est également spécialisé dans le domaine de la piraterie aérienne. Formé au Canada, puis à Scotland Yard, il a effectué de nombreuses missions dans le monde et dirigé pendant de nombreuses années le groupe de négociation et prise d'otages de Genève. Il intervient sur la négociation, l'agilité collective, la gestion des émotions et la prise de décision sous pression. Passionné par le 7e art, il fait plusieurs apparitions dans des films ou séries, notamment sur Netflix.



JEAN-BAPTISTE MARTINEZ

Un parcours atypique et inspirant pour cet expert, formateur professionnel, qui a accompagné plus d'un millier d'hommes et de femmes dans le secteur public et privé, dans les milieux sportifs et artistiques. Il intervient à travers ses formations et ses conférences sur la prévention et la pacification de situations conflictuelles extrêmes, dans la gestion du stress et des émotions, sur la motivation et le savoir-être ainsi que sur les thèmes inspirés de sa passion pour la magie qui le propulsa au Championnat du monde à Busan. Il complète alors son domaine d'intervention sur les thématiques de : la créativité, la persuasion, le dépassement de soi et la confiance.



FRANÇOIS ELBAHRI

Ancien cadre au sein du GIPN et du RAID sur différentes fonctions opérationnelles et d'encadrement pendant plus de 30 ans, François Elbahri a travaillé dans les domaines de l'intervention, du renseignement et de la négociation en situation de crise. Il intervient sur le management en environnement complexe, la prise de risque et l'optimisation de la performance collective, et accompagne les spécialistes du monde hospitalier dans la négociation médecin-patient afin de leur donner des outils pour lutter contre l'inobservance thérapeutique.



YANN GIRAUD

Officier de police, ancien cadre d'un service de renseignement français, diplômé de l'académie du FBI en négociation et gestion de crise, Yann Giraud est un négociateur de crise spécialiste de l'acquisition du renseignement à haute valeur ajoutée et de l'influence. Il intervient sur les sujets de la confiance, de la négociation et du leadership en situation de crise. Il est l'un des représentants du réseau Hermione de négociateurs de crise en France.



SALVA BADILLO

Salva Badillo est un ex-policier. Sixième DAN en Aïkido, ancien responsable de la formation de la police de la Diputació de Barcelona (Bureau Public du Gouvernement). Il a formé les forces spéciales et les sections de police à l'UAB (Universitat Autònoma de Barcelona) au combat tactique et à la négociation. Il a travaillé comme négociateur dans le secteur privé sur différentes situations de crise et négociations complexes. Il a également formé des managers et leaders à la négociation, aux situations de crise extrême, à la gestion du stress basée sur la neurobiologie, au leadership et à l'intelligence relationnelle. Salva intègre TTA en tant qu'expert pour transmettre son expertise dans les pays hispanophones.



TIMOTHY MIRTHIL

Timothy Mirthil commence sa carrière en tant que journaliste reporter pendant 15 ans. Spécialiste des Outre-mers et de la Francophonie, il parcourt ces territoires et réalise des centaines de reportages, parfois en situation de Haute Intensité. En parallèle de ce parcours professionnel, il est devenu instructeur de la méthode Ethos Flow® spécialisée sur la gestion des émotions par la respiration et fut initié à une série de pratiques mêlant grand froid et gestion du stress intense. En 2021, il intègre l'agence TTA-The Trusted Agency pour former les dirigeants, managers ou responsables d'équipe à gérer plus efficacement les situations de crise ou de Haute Intensité.

▶ LE PARCOURS HERMIONE® SE DÉROULE EN 3 PHASES

1

UNE PHASE
DE PRÉPARATION
EN LIGNE

- ✉ EMAIL DE LANCEMENT
en ligne
- 📄 TEST PROFIL DE NÉGOCIATEUR
en ligne
- 📺 VISIO DE LANCEMENT
en visio
- 💬 QUESTIONNAIRE DE PRÉPARATION
en ligne

2

UNE PHASE DE
FORMATION ET
D'ENTRAÎNEMENT
EN PRÉSENTIEL



FORMATION
HERMIONE®
en présentiel

2
jours
par niveau

3
niveaux
disponibles

12
participants
par session

3

UNE PHASE DE SUIVI
ET D'INTÉGRATION AU
CLUB TIALUMNI



CLUB
TIALUMNI

Échanges entre pairs
Masterclass vidéos
Serveur Discord privé

EN LIGNE



LIVRET
DE NÉGOCIATION
EN 8 ÉTAPES
pour préparer
vos futures négociations

Bibliographie
Livres techniques
Base documentaire

EN LIGNE



1

▶ PHASE DE PRÉPARATION ◀



EMAIL DE LANCEMENT

J-1 MOIS

Chaque participant reçoit un email avec le programme du parcours ainsi que les différents liens utiles dont celui du test de profil.



TEST DE PROFIL EN LIGNE

J-3 SEMAINES

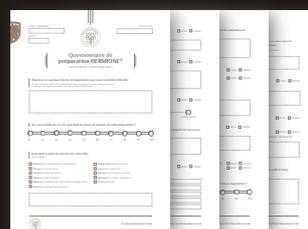
Pour développer sa connaissance de soi, chaque participant a la possibilité de faire son test de profil de négociateur et de télécharger ses résultats au format pdf (10 minutes).



VISIO DE LANCEMENT DE LA PROMOTION

J-15 JOURS

Laurent Combalbert convie les participants à une visioconférence de 15 minutes afin de faire connaissance, de leur présenter les 8 étapes-clés d'HERMIONE® et de leur proposer de renseigner le questionnaire de préparation.



QUESTIONNAIRE DE PRÉPARATION

J-15 JOURS

Un questionnaire de préparation est envoyé aux participants qui souhaitent débriefier une négociation passée ou en cours sur la base des 8 étapes-clés qu'ils retrouveront lors des 2 journées de formation. Ces cas concrets permettront aussi à l'expert de s'en inspirer et de concevoir une formation sur mesure.

2

PHASE DE FORMATION & D'ENTRAÎNEMENT

La formation en présentiel se déroule sur 2 jours en intra ou en interentreprises sur le Campus de TTA ou sur le lieu choisi par l'équipe.



PRÉ REQUIS

aucun



DURÉE

2 jours soit
14 heures



EFFECTIFS

6 à 12
participants



DÉLAIS D'ACCÈS À LA FORMATION

3 à 6 mois

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- 1 Être capable de définir une **négociation éthique**.
- 2 Être capable d'établir un **mandat de négociation** acceptable par toutes les parties prenantes.
- 3 Être capable d'identifier les **réelles motivations** de la partie adverse.
- 4 Être capable de définir un **objectif commun partagé**.
- 5 Être capable d'identifier les **profils non éthiques**.
- 6 Être capable d'analyser le **rapport de force** et de construire une stratégie de négociation coopérative.



PARCOURS
HERMIONE®
LEADERSHIP & AGILITE COLLECTIVE

SUPPORT
DE FORMATION

COMPÉTENCES

Utiliser les outils de préparation d'une négociation avec le référentiel HERMIONE® et les outils Mandascan®, PPI® et le RapFor®.

Être reconnu comme un **négociateur éthique** par la partie adverse et dans son environnement professionnel.

Savoir cartographier les **acteurs de la négociation** avec le Socioplan®.

Faire face à une **partie adverse non éthique**.

APTITUDES

Préparer une **négociation éthique** autour d'un OCP® accepté toutes les parties prenantes.

Identifier la **vraie motivation** des parties prenantes.

Mettre en œuvre une **stratégie de coopération**.

Conclure un **accord** à l'issue de la négociation qui satisfait l'ensemble des parties prenantes.

Mettre en œuvre un **référentiel commun** au sein de son équipe ou de son organisation.

PROGRAMME

JOUR 1

09h00 | Introduction de la Masterclass
○ Tour de table, présentation des objectifs de la Masterclass et des attentes des participants.

09h30 | In-Mersion « Game of Drones »
○ Introduction de la mission immersive de la Masterclass : Octonal Aeronautics et le projet Archangel.

09h45 | HERMIONE®: référentiel de négociation.
○ Les 8 étapes de la préparation et de la conduite d'une négociation. Remise d'un livret de préparation vierge.

10h00 | Haute Intensité : analyser et comprendre les facteurs de Haute Intensité avec l'outil CRITER®.
○ Analyse & débriefing de cas concrets.

10h45 | Enjeu : clarifier le besoin fondamental à satisfaire lors de la négociation et l'ossature stratégique avec l'outil EOSTT®.
○ Analyse & débriefing de cas concrets.

11h00 | Exercice « Détournement »
○ Identifier l'enjeu et l'ossature stratégique d'une situation complexe au sein d'Octonal Aeronautics.
○ Analyse & débriefing de l'exercice.

11h45 | Rapport de force : identifier et pondérer les facteurs de rapport de force d'une négociation avec l'outil RAPFOR®.

14h00 | Exercice « Contrat DGA »
○ Analyser le rapport de force réel d'une négociation d'Octonal Aeronautics avec la Délégation Générale à l'Armement.
○ Analyse & débriefing de l'exercice.

14h45 | Mandat & Moyens : identifier les axes d'un mandat éthique et équilibré, ainsi que les points de négociation avec l'outil MANDASCAN®.
○ Séparer le négociateur du décideur pour construire le mandat.

15h15 | Exercice « Câblages spéciaux »
○ Préparer et négocier en interne son mandat avec son N+1.
○ Analyse & débriefing de l'exercice.

16h00 | Exercice de synthèse « International Drones Meeting »
○ Exercice de synthèse de la première journée et mise en œuvre des outils abordés lors de la journée.
○ Analyse & débriefing de l'exercice.

17h15 | Debriefing de la journée
○ Rappels des points-clés et questions-réponses.

JOUR 2

09h00 | Intérêts adverses : identifier les hypothèses d'intérêts des parties adverses avec l'outil PPI®.
○ Dissocier Interprétations et Hypothèses
○ Analyse & débriefing de cas concrets.

09h30 | Exercice : « SkyView »
○ Identifier, classer et utiliser les intérêts adverses lors d'une négociation de vente entre Aeronautics et la société SkyView.
○ Analyse & débriefing de l'exercice.

10h15 | Intérêts multiples : le Sociogramme.
○ Dissocier le sociogramme de l'organigramme avec l'outil SOCIOPLAN®.
○ Analyse & débriefing de cas concrets.

10h45 | Exercice « Internalisation »
○ Identifier le sociogramme des décideurs et influenceurs du groupe Octonal pour faire accepter un projet d'internalisation.
○ Analyse & débriefing de l'exercice.

11h15 | Objectif Commun : Identifier, concevoir et verbaliser l'objectif commun de la négociation avec l'outil d'OCP®.
○ Débriefing de cas concrets.

11h45 | Exercice « L'usine de Foncegrive »
○ Identifier et verbaliser l'OCP lors d'une négociation sociale dans une usine Octonal Aeronautics.
○ Analyse & débriefing de l'exercice.

14h00 | Négociation : aligner le mandat et l'OCP dans une relation d'échanges stable et authentique.
○ Pratiquer une écoute engagée avec l'outil DEAR®.
○ Etablir les règles éthiques de la négociation.

14h45 | Engagement : verbaliser l'accord et les points d'accord sur lesquels s'engagent les parties prenantes.
○ Faire le marketing de la décision pour un engagement durable.

15h15 | Débriefing une négociation : débriefing des trois points d'une négociation éthique réussie avec l'outil ERJ®.
○ Le débriefing technique avec HERMIONE®.

16h00 | Exercice de synthèse : « Soleil obscur »
○ Exercice de synthèse de la seconde journée et mise en œuvre des outils abordés lors de la Masterclass.
○ Analyse & débriefing de l'exercice.

17h15 | Debriefing de la Masterclass
○ Rappels des points-clés et questions-réponses.
○ Remise des supports et de la certification



MOYENS TECHNIQUES

Les moyens techniques, selon le lieu de formation, comprennent un système de vidéo-projection, deux flipboards, des tableaux blancs et des moyens de prise de notes pour chacun des participants.

Les participants sont amenés à utiliser la zone d'évolution et la zone d'exercice du Special Forces Challenge

ACCESSIBILITÉ DES PERSONNES HANDICAPÉES

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre ce module de formation sont invités à nous contacter directement : campus@thetrustedagency.com

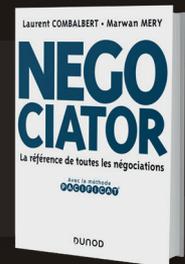
MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ET D'ÉVALUATION

Les participants sont plongés en immersion dans des situations réelles, issues de l'expérience et de la pratique des experts. Chacun des enseignements tirés de cette immersion est transposé dans l'univers des participants pour renforcer l'appropriation et l'adaptation opérationnelle. Tous les éléments du programme de la formation **HERMIONE®** font l'objet d'un apport théorique, d'une démonstration pratique et d'une appropriation immédiate à travers un exercice dédié.

LECTURES RECOMMANDÉES

NEGOCIATOR

L. Combalbert et M. Mery
ÉDITIONS DUNOD
2019



AU CŒUR DE LA NÉGOCIATION

Laurent Combalbert
ÉDITIONS TTA
Parution en 2023

LES SECRETS D'UN PACIFICATEUR

Jean-Baptiste Martinez
ÉDITIONS TTA
2022



3

PHASE DE SUIVI & INTÉGRATION AU CLUB TTALUMNI



LIVRET DE NÉGOCIATION

Un livret de négociation interactif est envoyé aux participants. Ils y retrouveront les 8 étapes-clés du référentiel HERMIONE® pour préparer et conduire leurs futures négociations.



DISCORD TTA

Un accès privé sera proposé pour intégrer une communauté de pairs sur un serveur Discord sécurisé. Chacun pourra ainsi partager entre leaders et poser ses questions, participer à des débats ou assister à des visioconférences animées par l'équipe TTA et les autres membres du réseau.



MASTERCLASS VIDÉOS

Les masterclass sont des séquences vidéos disponibles dans le salon privé du Discord.



THETRUSTEDAGENCY.COM