THETRUSTEDAGENCY.COM

MÀJ – JUIN 2024

PROGRAMME

PROFESSIONNEL CERTIFIÉ NÉGOCIATION COMPLEXE

PARCOURS HERMIONE©

PRÉPARER ET CONDUIRE UNE NÉGOCIATION COMPLEXE

Qualiopi processus certifié RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

COMMUNAUTÉ DES ENTREPRISES À MISSION

ecovadis

HERMIONE©

PRÉPARER ET CONDUIRE UNE NÉGOCIATION COMPLEXE

Le référentiel HERMIONE© a été crée par des négociateurs professionnels pour faciliter leur travail de préparation et de conduite des situations qu'ils avaient à gérer : simple, pragmatique et universel, il a très vite été adopté par de nombreuses entreprises pour mener leurs négociations.

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. Adopté par de grands groupes français et internationaux, des gouvernements ou encore des ONG, il se place aujourd'hui comme une référence avec plus de 10 000 personnes formées.

SE PRÉPARER ET NÉGOCIER AVEC LE RÉFÉRENTIEL DES NÉGOCIATEURS PROFESSIONNELS

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 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.

Document protégé par la législation sur les droits d'auteur.

LE FONDATEUR

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. 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.

LES EXPERTS DE LA NÉGOCIATION DE CRISE

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 du 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.

JUAN PIRONDEAU

Ex-négociateur du RAID, Juan Pirondeau a passé plus de 15 ans dans cette unité d'élite à travers différentes fonctions opérationnelles, de la négociation de crise à la formation des négociateurs. Il a également accompagné et formé différentes organisations étatiques et privées dans les domaines de la gestion de crise et de la négociation, en France et à l'étranger. Ex-sportif de haut niveau en triathlon, Il est expert dans la gestion du stress et de la préparation mentale.

NICOLAS CHANTREAU

Nicolas est négociateur professionnel depuis plus de 10 ans. Formé au GIGN, il est aujourd'hui formateur de formateurs pour les écoles de la gendarmerie et spécialiste en andragogie et formation de l'adulte. Il intervient sur les domaines de la négociation, la gestion de crise et des conflits ainsi que sur l'intelligence relationnelle. Depuis 5 ans, il a formé plus de 9000 cadres de l'administration et accompagné de nombreux négociateurs dans les entreprises sur la thématique de la négociation. Il transmet aujourd'hui les clés de la négociation à travers le référentiel HERMIONE©.

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.

MALICK BAULET

Ex-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.

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.

Document protégé par la législation sur les droits d'auteur.

SALVA BADILLO

Salva Badillo est un ex-policier. Sixième DAN en Aïkido, ancien responsable de la formation de la police de la Diputación de Barcelona (Bureau Public du Gouvernement). Il a formé les forces spéciales et les sections de police à l'UAB (Universidad Autónoma 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.

JORIS BARBIER

Entrepreneur et formateur au parcours atypique, Joris Barbier bénéficie d'une expérience de 20 années dans la gestion de situation à haute intensité au sein de la police nationale, dans des unités d'intervention en milieu hostile, dans le domaine de l'extraction d'informations confidentielles et dans la cybersécurité. Diplômé en cyberattaque-cyberdéfense et formé au management de profils complexes, Joris est un spécialiste de la recherche humaine dans le milieu des nouvelles technologies. En 2023, il rejoint l'agence TTA pour former dirigeants et managers à se perfectionner dans le domaine de la négociation éthique sous haute intensité dans la zone océan Indien.

SCOTT WALKER

Scott Walker est l'un des négociateurs de crise les plus expérimentés au monde. Il a participé à la résolution de plus de 300 cas et autres crises telles que le piratage et les attaques cyber. Il a passé 16 ans en tant que policier de Scotland Yard puis à l'étranger pour le compte du renseignement militaire britannique engagé dans des opérations secrètes de collecte de renseignements et d'interrogatoires. Depuis qu'il a quitté la police, il continue de soutenir des organisations, des services gouvernementaux et des particuliers dans la négociation de la libération d'otages partout dans le monde. Son livre, Order Out of Chaos, il propose une nouvelle approche pour réussir dans des négociations où l'échec n'est pas une option.

MIKE CHAPUS

Michael a exercé pendant 14 ans au sein du GIGN dont 10 ans comme négociateur de crise. Responsable de la formation des négociateurs du GIGN et d'environ 180 négociateurs régionaux répartis sur tout le territoire de la métropole et d'outre-mer, il a obtenu un diplôme d'expert en négociation de niveau 1 validé au RNCP. Il oriente ensuite son parcours vers l'administration pénitentiaire pour intégrer l'ENAP (École Nationale de l'Administration Pénitentiaire) dans laquelle il assure depuis 10 ans la formation des cadres à la gestion de crise et de la formation des ERIS à la négociation. Il rejoint l'agence TTA pour transmettre son expertise de la négociation à travers le référentiel HERMIONE©.

Document protégé par la législation sur les droits d'auteur.

LE PARCOURS HERMIONE© SE DÉROULE EN 3 ÉTAPES

1 UNE ÉTAPE DE PRÉPARATION EN LIGNE

EMAIL DE LANCEMENT
en ligne

TEST PROFIL DE NÉGOCIATEUR
en ligne

QUESTIONNAIRE DE PRÉPATION
en ligne

2 UNE ÉTAPE DE FORMATION ET D'ENTRAÎNEMENT EN PRÉSENTIEL

FORMATION HERMIONE©
en présentiel

« Préparer et conduire une négociation complexe »

2
jours
par niveau

3
niveaux
disponibles

12
participants
par session

3 UNE ÉTAPE DE SUIVI ET D'INTÉGRATION AU CLUB TTALUMNI

COMMUNAUTÉ TTA CONTACT !

Articles
Live mensuel
Masterclass vidéos

LIVRET DE NÉGOCIATION EN 8 ÉTAPES *pour préparer vos futures négociations*

ASSISTANCE WINSTON

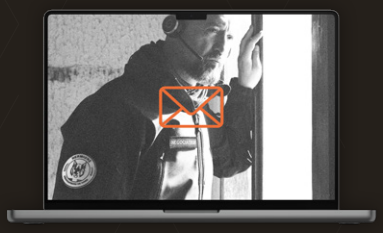
TARIFS

2600 € HT / PERSONNE
en interentreprises

(En intra-entreprise, nous consulter.)

Document protégé par la législation sur les droits d'auteur.

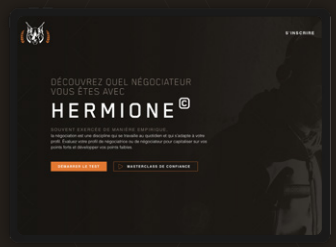
PHASE DE PRÉPARATION



EMAIL DE LANCEMENT

J-1 MOIS

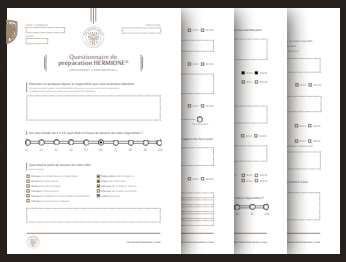
Chaque participant reçoit un email avec le programme du parcours ainsi que les différents liens utiles dont celui du test de profil.



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).



QUESTIONNAIRE DE PRÉPARATION

J-15 JOURS

Un questionnaire de préparation est envoyé aux participants qui souhaitent débriefer 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.

Document protégé par la législation sur les droits d'auteur.

2

PHASE DE FORMATION & D'ENTRAÎNEMENT

La formation en présentiel se déroule sur 3 modules de 2 jours en intra ou en interentreprises sur le Campus de TTA ou sur le lieu choisi par l'équipe.

PRÉ REQUIS	DURÉE	EFFECTIFS	DÉLAIS D'ACCÈS À LA FORMATION
aucun	3 modules de 2 jours soit 3 x 14 heures	6 à 12 participants	3 à 6 mois

OBJECTIFS DE LA FORMATION

1. Être capable de **préparer tous types de négociations.**
2. Être capable de **construire une ligne de négociation** : enjeu, stratégie, objectif.
3. Être capable de **mener une négociation** en créant une relation de confiance.
4. Être capable de **conclure un accord** dans la durée.
5. Être capable de **débriefer en équipe** pour apprendre de l'expérience.

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.

SUPPORT DE FORMATION

Document protégé par la législation sur les droits d'auteur.

PROGRAMME - MODULE 1

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'interêts 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 | **Débriefer 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.

Document protégé par la législation sur les droits d'auteur.

PROGRAMME - MODULE 2

JOUR 1

09h00 | **Introduction de la Masterclass HERMIONE 2**
- Tour de table, présentation des objectifs de la Masterclass et des attentes des participants.

09h30 | **In-Mersion « OCTONAL Overseas »**
- Introduction de la mission immersive de la Masterclass : Octonal et son développement à l'international.

10h00 | **Ecoute Engagée :** DEAR®
- Être réellement à Disposition de l'autre
- Empathie et attitudes émotionnelles
- Assertivité et attitudes d'engagement dans l'objectif
- Respectueux de toutes les parties prenantes

10h45 | **Les canaux de la négociation**
- Utiliser efficacement les trois canaux de la communication en négociation : Verbal, Paraverbal et Non-verbal

11h15 | **Exercice « Faces à faces »**
- Exercices d'entretiens en solo puis en binômes pour identifier les intérêts et les motivations de candidats à l'expatriation pour la société Octonal.
- Analyse & débriefing de l'exercice entre participants.
- Utilisation de la vidéo.

14h00 | **Identifier un OCP Complexe**
- Analyser la situation de négociation et identifier les hypothèses d'Objectif Commun Partagé entre les parties prenantes.
- Verbaliser et faire accepter l'OCP.

14h45 | **Exercice « Nouveaux territoires »**
- Identifier l'OCP complexe des parties prenantes d'OCTONAL pour lancer une mission d'exploration en zone sensible.

15h15 | **Planifier une négociation avec le ROOL**
- Comprendre les trois étapes-clé du temps de la négociation et planifier chacune de ces étapes : Découverte & Investigation, Négociation & échanges, Accord & Engagement dans l'accord.
- Planifier avec l'outil ROOL.

16h00 | **Exercice de synthèse « Explorations »**
- 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 | **Négociation & éthique :** établir et défendre les règles d'une négociation éthique jusqu'à son terme.
- Le concept de NEGO4GOOD et son intérêt dans une logique de développement économique et social durable.

09h45 | **Exercice : « Votre pire négociation »**
- La pire négociation de votre carrière, et comment vous vous en êtes sorti.
- Les pratiques non-éthiques que vous avez vécues en négociation.
- Echanges entre participants.

10h45 | **Les règles de la négociation éthique**
- Etablir les principes de la négociation éthique et les faire accepter à chaque partie prenantes.

11h15 | Exercice « la Charte OCTONAL »
- Identifier, concevoir et structurer la Charte de la négociation éthique d'OCTONAL.
- Exercices en sous-groupes et mise en commun.

14h00 | Neutraliser les pratiques non-éthiques
- Identifier et neutraliser les PNE dans la négociation :
  - *Le mensonge*
  - *La mauvaise foi*
  - *La dévalorisation*
  - *La menace*
  - *L'ultimatum*
  - *Le top to top*
  - *Le harcèlement*
  - *L'effet Madame Colombo*
  - *L'effet Monsieur Plus*
  - *L'effet Détritus*
  - *Le positionnisme*
  - *Le retour en arrière*

15h30 | Exercice de synthèse : « Ressources »
- 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.

Document protégé par la législation sur les droits d'auteur.

PROGRAMME - MODULE 3

JOUR 1

09h00 | **Introduction de la Masterclass HERMIONE 3**

09h30 | **Exercice « Rescate » :** Préparation individuelle d'une négociation de crise internationale.

Mise en œuvre des acquis des Masterclass HERMIONE 1 & 2

- Gérer le stress et la haute-intensité.
- Déterminer l'enjeu de la négociation et prioriser les besoins.
- Identifier et clarifier les parties prenantes de la négociation.
- Intégrer les facteurs interculturels dans la préparation.

14h00 | **Exercice « Rescate » :** Poursuite de la préparation de la négociation en équipe dans le cadre d'une coalition internationale.

Mise en œuvre des acquis des Masterclass HERMIONE 1 & 2

- Concevoir un mandat multipartite.
- Négocier les points d'entrée et les points de ruptures.
- Planifier le déroulé de la négociation et la répartition des rôles dans l'équipe de négociateurs.

15h30 | **Exercice « Rescate » :** Premiers contacts de la négociation.

Mise en œuvre des acquis des Masterclass HERMIONE 1 & 2

- Organiser la « première impression ».
- Faire du renseignement au contact : techniques de questionnement, techniques d'écoute active.
- Débriefer une rencontre de négociation.

17h15 | **Debriefing de la journée**

- Rappel des points-clés et questions-réponses.

JOUR 2

09h00 | **Exercice « Rescate » :** Reprise de contact en négociation.

Mise en œuvre des acquis des Masterclass HERMIONE 1 & 2

- Gérer les moments de tension.
- Gérer une menace et un ultimatum.
- Maîtriser les interruptions de séance.
- Imposer des règles de négociation pour contrer les pratiques non-éthiques.
- Construire un accord multipartite.
- Organiser le marketing de l'accord final.

14h00 | **Exercice « Rescate » :** Débriefing de la négociation.

- Organiser le débriefing individuel par chaque négociateur.
- Organiser le débriefing collectif de la négociation.
- Établir un plan d'amélioration des pratiques en négociation.

17h15 | Debriefing de la Masterclass

- Rappels des points-clés et questions-réponses.
- Remise des supports.

Document protégé par la législation sur les droits d'auteur.

CERTIFICATION « PRÉPARER & CONDUIRE UNE NÉGOCIATION COMPLEXE »

A l'issue de la formation HERMIONE, les participants pourront passer la certification « Préparer et Conduire une négociation complexe » afin d'attester de leurs compétences et de leur apprentissage sur le sujet de la négociation. La certification, animée par un jury indépendant d'experts reconnus en matière de négociations complexes, se déroule sur une demi-journée. Elle est accessible à tous les participants ayant suivi la formation HERMIONE et est également ouverte aux candidats désireux de passer la cetification en candidat libre.

Les dates des prochaines sessions de certification ainsi que le règlement de la certification et le référentiel d'évaluation sont disponibles sur le site : THETRUSTEDAGENCY.COM/LES-FORMATIONS/

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

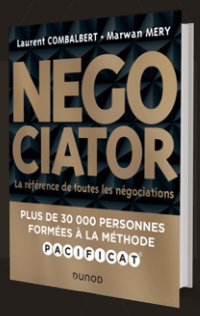
MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ET D'ÉVALUATION

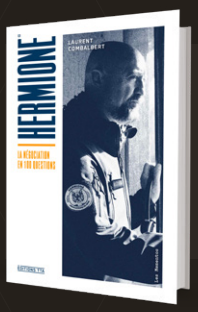
Les participants sont plongés en immersion dans des situations réelles, issues de l'expérience et de la pratique des experts. Chacun des enseignements tirés de cette immersion est transposé dans l'univers des participants pour renforcer l'appropriation et l'adaptation opérationnelle. Tous les éléments du programme de la formation 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
2023



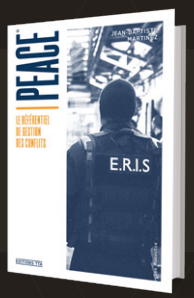


HERMIONE©

Laurent Combalbert
ÉDITIONS TTA
2023

PEACE©

Jean-Baptiste Martinez
ÉDITIONS TTA
2022



Document protégé par la législation sur les droits d'auteur.

3

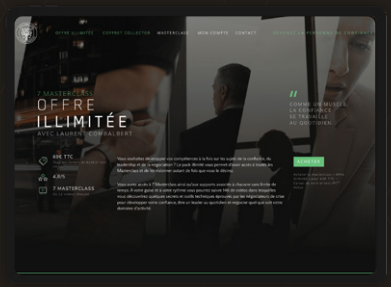
PHASE DE SUIVI
& INTÉGRATION À LA COMMUNAUTÉ TTA

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.

RESSOURCES

L'accès à l'espace Ressources permet de télécharger les dernières actualités de la négociation ainsi qu'une bibliographie complète, les articles du blog, les Lives CONTACT! et les dernières newsletters.



MASTERCLASS VIDÉOS

Des masterclass en vidéos sont disponibles sur le site MASTERCLASSDECONFIANCE.COM

WINSTON NEGO

La 1ère Plateforme d'assistance téléphonique en négociation.

Document protégé par la législation
sur les droits d'auteur.

AVIS CLIENTS

GREGORY G.
DIRECTEUR ASSOCIÉ

“ Que de moments précieux ! Une méthodologie robuste, documentée, éprouvée, une super formation, des échanges riches, une transmission de savoir inspirante, un lieu idyllique, et une équipe aux petits soins qui soignent tous les moindres détails... Bref, à faire, à refaire, à recommander, on aurait déjà envie de recommencer ! Gratitude totale ! Merci merci merci !”

PATRICE C.
PRÉSIDENT GROUPE PHARMACEUTIQUE

“ Travailler avec Laurent à propos de négociations difficiles est une grande chance mais surtout une incroyable diffusion de confiance.”

PHILIPPE-HENRI B.
DIRECTEUR GÉNÉRAL ASSURANCE

“ Un formateur bienveillant, expert et passionné, qui n’hésite pas à illustrer ses propos par des histoires incroyables. Bref, un grand moment que je conseille à tous.”

VALÉRIE K.
DIRECTRICE DES SOINS DES UNITÉS D’HOSPITALISATION

“ Beaux moments de formation. Belle transmission de savoirs, merci Laurent. Formation que je recommande dans un lieu magique avec une équipe de magiciennes au petit soin. Merci aux participants pour les échanges passionnés et passionnants. Merci à tous. Il n’y a plus qu’à négocier un autre séjour !”

NOURA L.
CHEF DE PUB DANS L’HÔTELLERIE RESTAURATION

“ C’est dans un cadre idyllique, que nous avons passé deux jours de formation très intenses. Magnifique expérience enrichissante, accompagnée d’une équipe de choc !”

STÉPHANIE W.
SAGE-FEMME COORDINATRICE

“ Merci à toute votre équipe pour ces 2 jours de formation ! Des rencontres enrichissantes, un partage d’expériences inspirant et la méthode HERMIONE qui nous ouvrent de nouvelles portes dans nos activités aussi bien personnelles que professionnelles !”

JULIDÉ N.
GESTION DE PATRIMOINE

“ I would like to thank you guys for the amazing job you did during this training !”

CÉLINE G.
MANAGER IMMOBILIER

“ Nous avons passé 2 jours exceptionnels au campus avec un expert en négociation tellement inspirant ! Hâte de prévoir une nouvelle formation !”

HÉLÈNE P.
RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ÉQUIPE GRANDS COMPTES

“ Une formation très enrichissante, excellente pédagogie, une densité de contenus et de techniques. Belles rencontres. Se mettre à la place de l’autre et tenter de comprendre ses enjeux en parallèle des siens.”

DOMINIQUE D.
DIRECTRICE DES OPÉRATIONS

“ Quel plaisir d’avoir partagé ces moments riches d’apprentissage et d’inspiration ! Quelle chance aussi d’avoir découvert un lieu incroyable hors du temps !”

CLAIRE D.
DIRECTION COMMERCIALE

“ Un grand MERCI à toute l’équipe TTA - The Trusted Agency pour ces 2 jours extrêmement inspirants. Deux journées à apprendre, se ressourcer dans un cadre exceptionnel et de belles rencontres.”

VINCENT G.
RESPONSABLE JURIDIQUE FRANCE

“ Mille mercis au généreux et compétent Laurent Combalbert et à ses trois dames de choc ! J’aurai toujours le goût d’une expérience précieuse de ces deux jours, qui auront permis à chacun de s’approfondir. Hâte de la prochaine session !”

YOUCEF D.
CORPORATE RESILIENCE | BUSINESS TRANSFORMATION

“ Il y a des formations... et il y a UNE formation : qui vous sculpte de l’intérieur et vous transforme.”

FRANCIS G.
STRATEGIC BUSINESS ADVISOR

“ Je garde encore en tête, les 2 jours d’inspiration passés à vos côtés l’an passé. Négocier n’est certainement pas uniquement un truc « inné » qui nous tombe dessus, cela s’organise, se structure (Hermione) et se bonifie si l’on prend bien le temps d’analyser nos « victoires », nos « errances » et nos erreurs ».”

ANTOINE A.
DIRECTEUR OPÉRATIONNEL

“ Merci à Stéphanie, Julie, Laurent Combalbert et l’équipe TTA pour leur accueil, le format, le contenu, le cadre et les échanges. Toujours un plaisir de venir se former chez vous et de mettre à l’épreuve nos croyances pour repartir avec des outils...”

Document protégé par la législation sur les droits d’auteur.

RÉFÉRENCES CLIENTS TTA

SNCF
VINCI
AirPlus INTERNATIONAL
AIRBUS
Entoria
évole énergies
THALES
Abbott
Cartier
LVMH
CORTEVA agriscience
GROUPE POCHET
Groupama
AXA
Châteauform'
CHANEL
Dior
ARDIAN
sanofi
CRÉDIT AGRICOLE
NOVARTIS
GUERLAIN
KPMG
BNP PARIBAS
Takeda
P&G
BUYIN
Deloitte.
Moët Hennessy
ERA IMMOBILIER
iad
Auchan
EQUANS
GROUPE BPCE
FINEO
sofeFI
Lilly
LA POSTE
gan ASSURANCES
Roland Berger
RATP
DOCAPOSTE
BCG
straumann
workday
CANAL+
SCHMIDT

Document protégé par la législation sur les droits d'auteur.

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

COMMUNAUTÉ DES ENTREPRISES À MISSION

ecovadis

THE TRUSTED AGENCY
INSPIRER & TRANSMETTRE

THETRUSTEDAGENCY.COM