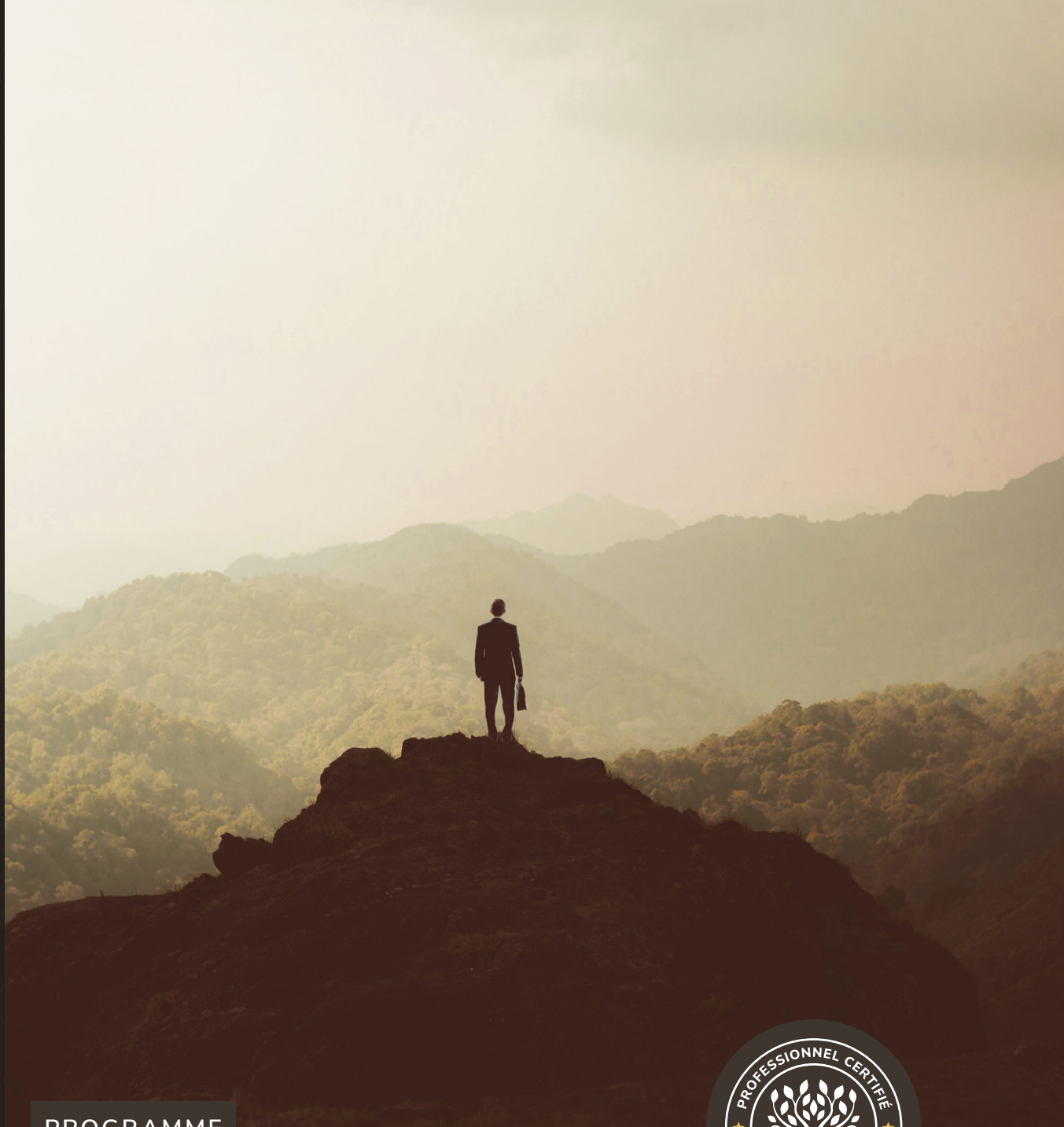




THE TRUSTED AGENCY.COM



PROGRAMME



PARCOURS HERMIONE[©]

▶ PRÉPARER ET CONDUIRE
UNE NÉGOCIATION



HERMIONE[®]

PRÉPARER ET CONDUIRE UNE NÉGOCIATION

Le référentiel HERMIONE[®] a été créé 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.



LAURENT COMBALBERT

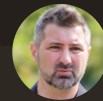
Laurent Combalbert est négociateur professionnel et expert en gestion de crise et négociations complexes depuis 1998. Il est également entrepreneur, auteur de plus de 25 ouvrages et philanthrope. Ancien officier-négociateur au sein du RAID, diplômé de la National Academy du FBI, Laurent Combalbert est 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 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'observance thérapeutique.



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®.



▶ 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 PRÉPARATION
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 TTA LUMNI



COMMUNAUTÉ
TTA CONTACT !

Articles
Live mensuel
Masterclass vidéos



LIVRET
DE NÉGOCIATION
EN 8 ÉTAPES pour
préparer
vos futures négociations



ASSISTANCE
WINSTON

▶ TARIFS

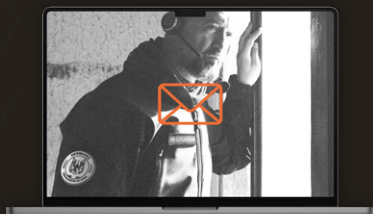
2600 € HT / PERSONNE
en interentreprises

(En intra-entreprise, nous consulter.)



1

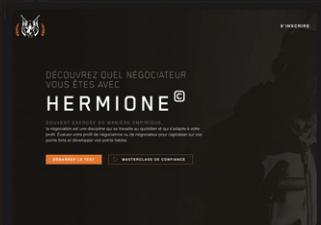
▶ PHASE DE PRÉPARATION ◀



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).



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.



2

▶ PHASE DE FORMATION ◀ & D'ENTRAÎNEMENT

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



PRÉ REQUIS
aucun



DURÉE
3 niveaux de 2 jours
soit 3 x 14 heures



EFFECTIFS
6 à 12
participants



**DÉLAIS D'ACCÈS
À LA FORMATION**
3 à 6 mois

Le niveau 1 de **HERMIONE** peut être suivi seul et permet de passer la certification « **Préparer et conduire une négociation** ».

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 **débriefier 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

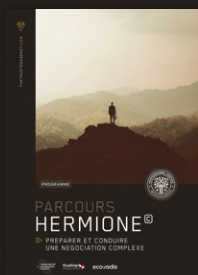
Préparer une négociation éthique autour d'un OCP® accepté toutes les parties prenantes.

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**

PROGRAMME - NIVEAU 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'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.

PROGRAMME - NIVEAU 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 Détritrus
 - 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.



PROGRAMME - NIVEAU 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.
- Débriefing 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.



CERTIFICATION « PRÉPARER & CONDUIRE UNE NÉGOCIATION »



À l'issue de la formation HERMIONE, les participants pourront passer la certification « Préparer et Conduire une négociation » 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 certification 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/](https://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

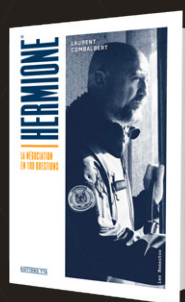
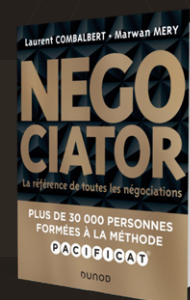
MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ET D'ÉVALUATION

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

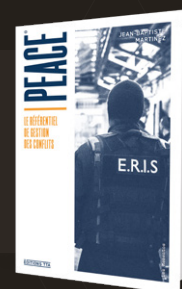


HERMIONE®

Laurent Combalbert
ÉDITIONS TTA
2023

PEACE®

Jean-Baptiste Martinez
ÉDITIONS TTA
2022



PHASE DE SUIVI & INTÉGRATION À LA COMMUNAUTÉ TTA



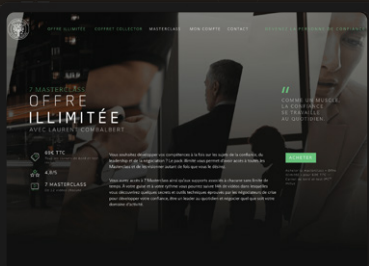
LIVRET DE NÉGOCIATION

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 MASTERCLASSECONFIANCE.COM



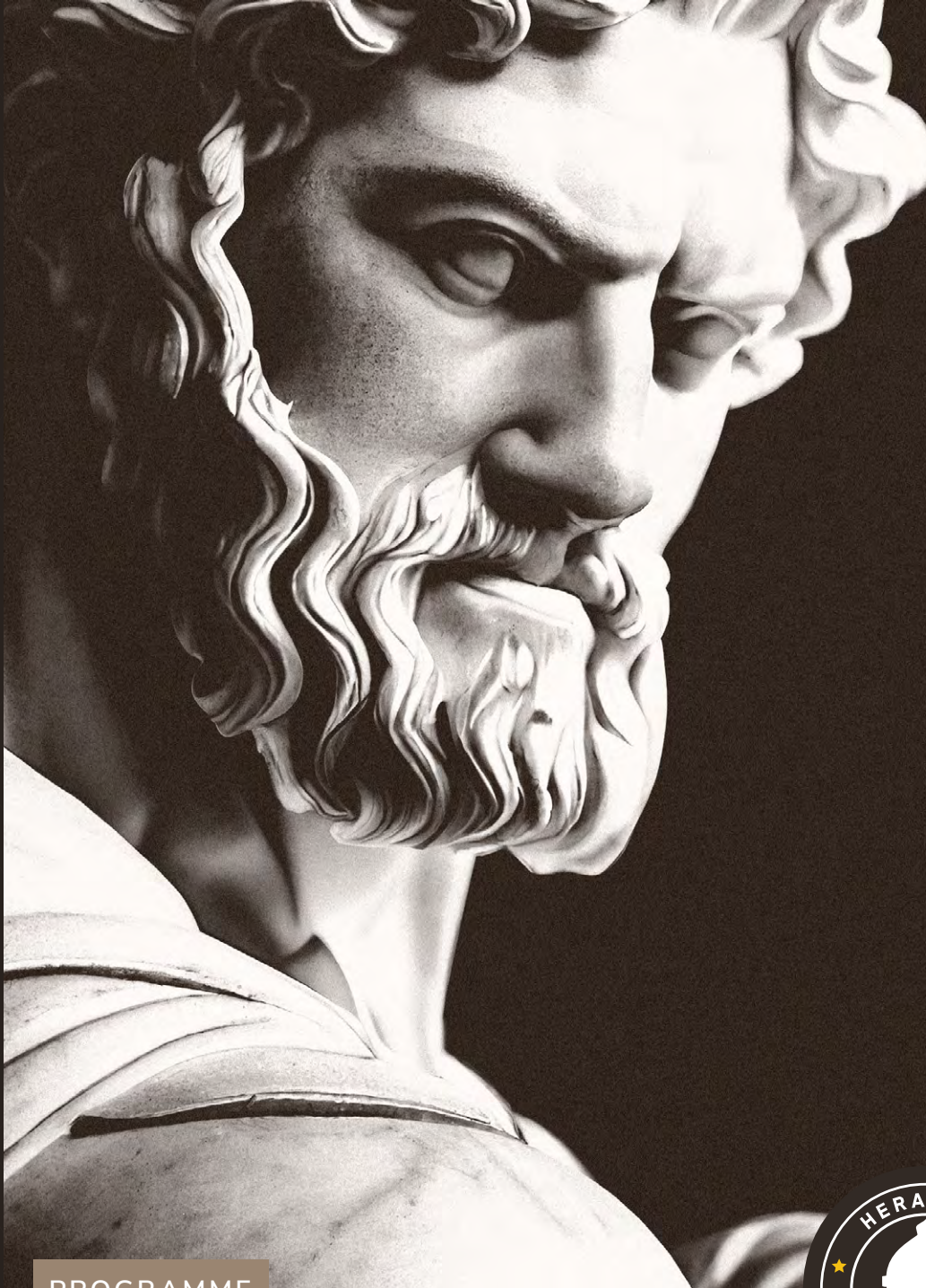
WINSTON NEGO

La 1^{ère} Plateforme d'assistance téléphonique en négociation.



THETRUSTEDAGENCY.COM

MÀJ - JUIN 2024



PROGRAMME



PARCOURS HERACLES[©]

▶ LEADERSHIP & AGILITÉ COLLECTIVE



ecovadis



HERACLES[®]



LEADERSHIP & AGILITÉ COLLECTIVE

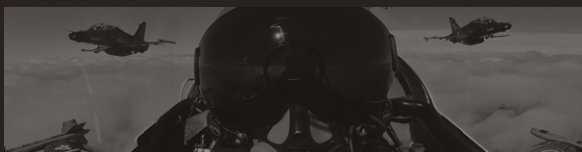
Le parcours HERACLES[®] est le programme de leadership & d'agilité collective le plus complet pour diriger et engager ses équipes sous haute-intensité.

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.

LEADERSHIP SOUS HAUTE-INTENSITÉ

Dans un monde mouvant et incertain, les organisations se doivent d'être agiles. Pour être efficaces, les équipes qui les composent ont plus que jamais besoin d'être guidées par des leaders capables de donner une vision, du sens, de la confiance et d'asseoir leur légitimité et leur crédibilité sur leur empathie et sur leur assertivité.

Le référentiel HERACLES[®], construit à partir de l'expérience de leaders de groupes d'intervention et d'équipes de négociateurs de crise, permet de construire un programme autour des huit questions-clé du leadership et de l'agilité collective.



- H** — COMPRENDRE LA HAUTE intensité et son impact sur le collectif
- E** — SUSCITER L'ENGAGEMENT de ses équipes en toutes circonstances
- R** — ORGANISER LA RÉGULATION des fonctionnements individuels et collectifs
- A** — ENCOURAGER L'AGILITÉ et l'adaptation permanente de son organisation
- C** — DÉVELOPPER LA CONFIANCE en soi et entre soi
- L** — MAINTENIR LA LOYAUTÉ dans les moments de Haute Intensité
- E** — FAIRE GRANDIR L'EQUIPE et ceux qui la composent
- S** — SE CONNAITRE SOI-MÊME pour s'améliorer sans cesse

L'EXPERT



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.

▶ LE PARCOURS HERACLES® SE DÉROULE EN 3 PHASES

1

UNE PHASE
DE PRÉPARATION
EN LIGNE

✉ EMAIL DE
LANCEMENT
en ligne

📄 TEST PROFIL
DE LEADER
en ligne

📺 VISIO DE
LANCEMENT
en visio

💬 QUESTIONNAIRE
DE PRÉPARATION
en ligne

2

UNE PHASE DE
FORMATION ET
D'ENTRAÎNEMENT
EN PRÉSENTIEL



FORMATION
HERACLES®
en présentiel

2
jours
par niveau

3
niveaux
disponibles

12
participants
par session

3

UNE PHASE DE SUIVI
ET D'INTÉGRATION AU
CLUB TTALUMNI



CLUB
TTALUMNI

Échanges entre pairs
Masterclass vidéos
Serveur Discord privé

EN LIGNE



LIVRET DE MISSION
EN 8 ÉTAPES
*pour préparer
vos futures missions*

Bibliographie
Livre HERACLES®
(sortie en mars)
Base documentaire

EN LIGNE

▶ TARIFS

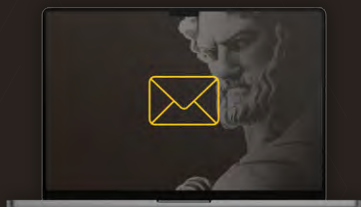
2600 € HT / PERSONNE
en interentreprises

(En intra-entreprise, nous consulter.)



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 leader 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'HERACLES® 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 débriefer une mission ou partager des cas complexes 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.



EN INTRA-ENTREPRISE

Possibilité de tester la confiance de votre équipe sur la base des 5 leviers de confiance avec le test en ligne TTA 360.



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 Comprendre son profil de leader et son mode de management.
- 2 Concevoir les niveaux stratégiques et tactiques de sa mission.
- 3 Distinguer et animer les Leaders, les Opérateurs et les Ralentisseurs.
- 4 Organiser les règles d'engagement et de conduite de l'équipe.
- 5 Développer les 5 leviers de confiance des Equipes à Haute Valeur Ajoutée.
- 6 Travailler sur le cycle de l'action et instaurer le polymorphisme.

COMPÉTENCES

Maitriser l'outil CRITER® pour analyser les situations de Haute Intensité.

Maitriser les référentiels d'agilité collective pour manager selon les phases du cycle de l'action.

Créer un référentiel de mission et de transformation applicable par tous les collaborateurs.

Animer les équipes avec l'outil LOR® Leaders Opérateurs Ralentisseurs.

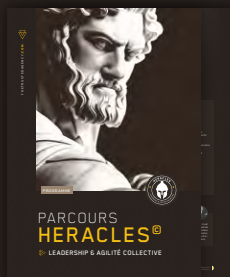
APTITUDES

Piloter et diriger son entreprise ou son organisation dans un environnement complexe.

Manager et animer ses équipes dans les situations de Haute Intensité.

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

Diffuser un sentiment de sécurité et de confiance pour son équipe et son entourage.



SUPPORT
DE FORMATION

PROGRAMME

JOUR 1

09h00 | Introduction de la Masterclass HERACLES®

- Tour de table, présentation des objectifs de la Masterclass et des attentes des participants.

09h20 | In-Mersion « Blue Drop »

- Introduction de la mission immersive de la Masterclass : Organiser et diriger les actions d'une ONG en zone de conflit.

09h30 | HERACLES®

- Référentiel de leadership et d'agilité collective. Les 8 étapes pour construire ou renforcer sa capacité à diriger et engager ses équipes en environnement complexe.

09h45 | Haute intensité

- Analyser et comprendre les effets de la haute intensité sur le leader et les équipes avec l'outil CRITER®.
- Analyse & débriefing de cas concrets.

10h30 | Engagement

- Engager ses équipes par la mission, le sens & les valeurs.
- Analyse & débriefing de cas concrets.

10h45 | Exercice « Engager dans la mission »

- Construire les critères d'engagement pour lancer la mission puis recruter et motiver une équipe à partir en zone de conflit.
- Analyse & débriefing de l'exercice.

11h45 | Régulation : Etablir les principes et les règles de fonctionnement des équipes agiles

- Valeurs vs. Règles, autoriser la transgression encadrée.
- Analyse, benchmark & débriefing de cas concrets.

14h00 | Exercice « La Charte d'équipe »

- Construire le règlement intérieur de l'équipe autour des 5 règles fondamentales du travail d'équipe.
- Analyse & débriefing de l'exercice.

15h00 | Agilité

- Entre préparation et action, définir les principes de l'agilité collective. Les freins à l'agilité : les dysfonctionnements qui nuisent à la performance.
- Analyse, benchmark & débriefing de cas concrets.

16h00 | Exercice de synthèse Jour 1 « Go - No go »

- Préparer et obtenir l'autorisation de déployer une mission complexe sur une zone de tensions géopolitiques.

17h10 | Debriefing de la journée

- Rappels des points-clés et questions-réponses.



JOUR 2

09h00 | Confiance(s)

- Les cinq leviers de confiance et leur place dans la performance et l'agilité collective.
- Analyse & débriefing de cas concrets.

09h45 | Loyauté

- Loyauté et discipline opérationnelle, le principe de l'action engagée.
- Analyse & débriefing de cas concrets.

10h00 | Exercice : « Transgression »

- Analyser une transgression commise par des membres de l'équipe et proposer une conduite à tenir.
- Analyse & débriefing de l'exercice.

10h45 | Équipe

- Analyser et comprendre les profils de leaders, d'opérateurs et de ralentisseurs avec l'outil LOR®.
- Analyse & débriefing de cas concrets.

11h30 | Exercice « Chocs de profils »

- Identifier les profils de l'équipe et les modes de management associés avec l'outil LOR®.
- Analyse & débriefing de l'exercice.

14h00 | Soi

- Profils de leaders. Les 5 postures de Leader et leurs impacts sur l'équipe.
- Posture relationnelle, posture émotionnelle, posture de confiance, posture d'autorité, posture de crise.
- Analyse & débriefing de cas concrets.

15h00 | Exercice de synthèse globale : « Opération Vampire 4 »

- 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 **HERACLES®** font l'objet d'un apport théorique, d'une démonstration pratique et d'une appropriation immédiate à travers un exercice dédié.

LECTURE RECOMMANDÉE

HERACLES

Laurent Combalbert
ÉDITIONS TTA
2023



3

▶ PHASE DE SUIVI ◀ & INTÉGRATION AU CLUB TTALUMNI



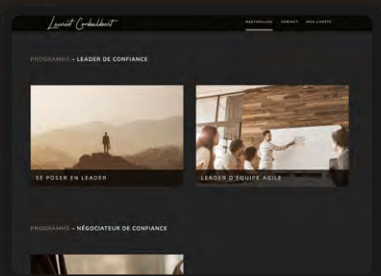
▶ LIVRET DE MISSION

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



▶ 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



PROGRAMME



PARCOURS **CHRONOS**®

» PERFORMANCE SOUS HAUTE INTENSITÉ

» CHRONOS[©] «

Le parcours CHRONOS[©] est un programme complet sur le thème de la performance pour toutes celles et ceux qui souhaitent développer leur capacité à faire face en environnement complexe.

Il s'inscrit dans la durée pour donner à chaque participant une boîte à outils personnalisée sur les thématiques de la gestion du stress, des émotions, de l'art de la respiration et de la confiance.

PHI[©] PERFORMANCE SOUS HAUTE INTENSITÉ

Dans un contexte où la complexité est croissante et l'adaptation au changement indispensable, la performance des organisations repose sur des équipes en pleine forme physiquement et mentalement. L'énergie personnelle, la résistance au stress et la préparation mentale sont des notions clés dans la performance individuelle et collective.

Les experts de l'agence TTA ont créé ce programme pour celles et ceux qui souhaitent développer leur connaissance des mécanismes du stress, de la haute intensité afin d'optimiser leur performance globale, pour faire face, quelles que soient les circonstances.

Ce programme est animé en duo par les deux experts TTA sur la totalité de la formation pour un accompagnement optimal.



LES EXPERTS



JEAN-BAPTISTE MARTINEZ

Ancien membre du groupe d'intervention du ministère de la justice, ERIS. Formateur et Référent national des Négociateurs de Crise Pénitentiaire, Praticien TOP[©], certification d'état de Préparateur Mental pour la Performance sportive et professionnelle. Membre de l'ONG HERMIONE[©] des Négociateurs de Crise.



TIMOTHY MIRTHIL

Journaliste reporter pendant 15 ans. Instructeur de la méthode Ethos flow[©] (respiration et mouvement). Il est spécialiste des Outre-mers et de la Francophonie et parcourt ces territoires et réalise des centaines de reportages, parfois en situation de haute-intensité. Membre de l'ONG HERMIONE[©] des Négociateurs de crise.

» LE PARCOURS CHRONOS® SE DÉROULE EN 3 PHASES

1


UNE PHASE
DE PRÉPARATION
EN LIGNE


2

UNE PHASE DE
FORMATION ET
D'ENTRAÎNEMENT
EN PRÉSENTIEL

3

UNE PHASE DE SUIVI
ET D'INTÉGRATION AU
CLUB TTALUMNI

 TEST PROFIL
DE PERFORMANCE
en ligne

 QUESTIONNAIRE
DE PRÉPATION
en ligne


**FORMATION
PHI®**
en présentiel

2
jours


**CLUB
TTALUMNI**
Vidéos exercices
de respiration

EN LIGNE


LIVRET MP2
*Méthode personnalisée
de performance*

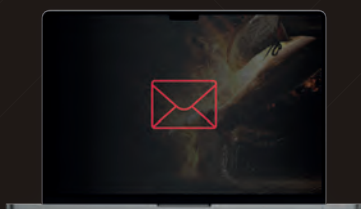
EN LIGNE

BIBLIOGRAPHIE
Memento TTA
Base documentaire



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 le celui du test de profil. Une page est dédiée sur le site internet :

THETRUSTEDAGENCY.COM/CONTACT/CLUB-TTA



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 Performance 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 partager leurs objectifs de performance et débriefer un cas complexe. Ces questionnaires permettront aussi aux experts 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

30 jours à 3 mois



OBJECTIFS

1

Comprendre son profil de performance.

2

Mettre ses émotions au service de la mission.

3

Développer une posture de confiance.

4

Comprendre les rouages de la performance d'équipe.

5

Développer sa connaissance de soi et des autres.



PARCOURS
CHRONOS[®]

PERFORMANCE SOUS HAUTE INTENSITÉ

SUPPORT
DE FORMATION

COMPÉTENCES

Acquérir des techniques de respiration.

Mettre en pratique les bases de la performance : nutrition, sommeil et activité physique.

Adopter les outils de la performance : RPV[®], PRO[®], SPARC[®] et PMR[®].

APTITUDES

Développer son leadership par la maîtrise émotionnelle.

Diffuser de la confiance auprès de son équipe.

Booster son énergie et la mettre au service de la performance d'équipe.

Gérer efficacement son stress pour faire face.



PROGRAMME

JOUR 1

MATINÉE 9H-12H

APRÈS-MIDI 13H30-17H

Présentation de la journée. Tour de table.
Recueil des attentes et des besoins.

01 LES ÉMOTIONS : LES IDENTIFIER, LES DÉCRIRE, LES ACCEPTER.

Réguler les émotions de l'agressivité et du blocage à la performance : La colère et la peur.

Les fondamentaux des mécanismes du stress et leur gestion...

Adopter le réflexe RPV :

☙ R....pour Respirer

☙ P....pour changer sa Perception et son discours interne.

☙ V....pour Visualiser ses futures actions et Optimiser son imagerie mentale

02 LA RESPIRATION, UNE STRATÉGIE DE GESTION.

Expérimenter les respirations opérationnelles pour le vécu des émotions

Réguler son système autonome nerveux pour la prise de décision.

Le rôle du nerf vague.

Développer l'habitude de respirer pour gagner en souveraineté.

03 AUGMENTER SA CONCENTRATION

Rester concentré en toutes circonstances grâce à la maîtrise de l'apnée et du tunnel de concentration.

Générer du flow, un état de grâce utile dans la haute intensité.

 DÉJEUNER

04 ATELIER RESPIRATION ET RÉCUPÉRATION D'APRÈS-DÉJEUNER

05 LA MOTIVATION

Définition et théories.

Comment motiver, remotiver, les 6 sentiments de la motivation en Prépa-Mentale.

Atelier de Visualisation et discours interne :
Expérimentation des participants d'une PMR (Préparation Mentale de la Réussite) en EMC (Etat Modifié de Conscience).

06 ATELIER DE MISE EN SITUATION « MARCHE AFGHANE »

Respirations de crise/répondre au défi.

Conseils en matière de respiration pour implémenter l'expérience de crise.

PHI X PÉRIENCE :

Parcours de stress sous haute intensité !
Exercice de nuit réalisé en binôme.





PROGRAMME JOUR 2

MATINÉE 9H-12H

APRÈS-MIDI 13H30-17H

01 DÉBRIEFING DE L'EXERCICE DE NUIT SUR LE CAMPUS TTA

02 LE SOMMEIL, VIGILANCE ET RÉCUPÉRATION.

Identifier les mécanismes du sommeil, faciliter l'endormissement et la récupération pour optimiser sa performance.

Citer les rythmes de la vigilance.

Prévenir et gérer sa fatigue.

⏸ PAUSE 15 MIN

03 NUTRITION ET ACTIVITÉS PHYSIQUES

Nutrition : se méfier des régimes et des modes pour retrouver les bases d'une nutrition saine.

Atelier autour du mouvement :

- 🌿 Le sport
- 🌿 La récupération
- 🌿 La micro-récupération

🍴 DÉJEUNER



04 PRO[®]: LA PAUSE DE RÉCUPÉRATION OPTIMALE

Relaxation

Sieste opérationnelle

05 RÉDUIRE L'IMPACT ÉMOTIONNEL D'UN INCIDENT ET ACCÉLÉRER LE TEMPS DE RÉCUPÉRATION À LA SUITE D'UN STRESS DE FORTE INTENSITÉ.

Méthode SPARC où comment affronter les obstacles tout en faisant preuve de résilience face aux difficultés de la vie quotidienne.

La thérapie ACT : (Acceptation and Commitment Therapy)
Accepter ce que nous ne pouvons pas contrôler
et s'engager dans une action qui améliore et enrichit
notre vie.

06 LA PHILOSOPHIE STOÏCIENNE, UNE AIDE À LA RÉSILIENCE

07 ATELIER MP2 SOUS HAUTE INTENSITÉ

Méthode Personnalisée
pour la Performance sous Haute Intensité

Les participants vont construire leur propre routine et
repartir avec une boîte à outils personnalisés

CONCLUSION

Débriefing des deux journées et remise d'un prix
au binôme gagnant de l'exercice de nuit.
Tour de table et derniers conseils pratiques.

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.

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 **PHI**® font l'objet d'un apport théorique, d'une démonstration pratique et d'une appropriation immédiate à travers un exercice dédié.

LECTURES RECOMMANDÉES

LES SECRETS D'UN PACIFICATEUR

Jean-Baptiste Martinez

ÉDITIONS TTA

2022



3

» PHASE DE SUIVI « & INTÉGRATION AU CLUB TTA LUMNI



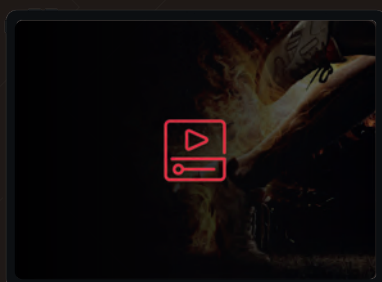
» LIVRET DE MP2

Un livret de méthode personnalisée de performance est conçu avec les participants pour que chacun reparte avec les outils les plus pertinents dans sa pratique professionnelle.



» 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.



» SÉQUENCES VIDÉOS

Chaque participant recevra une vidéo réalisée par l'expert sur l'outil et la méthode qu'il souhaite mettre en œuvre.



THETRUSTEDAGENCY.COM



PROGRAMME



PARCOURS PEACE[©]

 GESTION DES CONFLITS,
DE LA VIOLENCE ET DE L'AGRESSIVITÉ



GESTION DES CONFLITS, DE LA VIOLENCE ET DE L'AGRESSIVITÉ

OBJECTIFS DE FORMATION

A l'issue de la formation, les participants seront capables de prévenir et de pacifier les situations conflictuelles aiguës auxquelles ils seraient confrontés en toute sécurité, en appliquant les techniques utilisées par des professionnels de résolution de crise adaptées à leur milieu professionnel ou privé.



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- 1 DÉFINIR le processus d'un conflit
- 2 COMPRENDRE les mécanismes de la frustration
- 3 IDENTIFIER le profil de l'individu en crise
- 4 GÉRER ses émotions et celles de l'individu
- 5 ADOPTER une attitude positive de prévention et de gestion face au conflit
- 6 ÉTABLIR une stratégie de communication
- 7 UTILISER les techniques de l'écoute active
- 8 IDENTIFIER une pratique professionnelle adaptée face aux situations à risques conforme à la réglementation en vigueur.
- 9 GESTION POST CRISE : Comment accompagner les personnes ayant subi un choc émotionnel

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Méthode expositive, interrogative et participative. Exercices d'application et simulation.

ÉLÉMENTS DU CONTENU



LES ORIGINES PSYCHOLOGIQUES DE L'AGRESSIVITÉ



LES DIMENSIONS DES PERSONNALITÉS DIFFICILES



LES PSYCHOPATHOLOGIES



STRESS ET ÉMOTION



LES COMMUNICATIONS, NON VERBALE ET D'INFLUENCE



LES TECHNIQUES D'OPTIMISATION DU POTENTIEL



L'ESCALIER DU CHANGEMENT COMPORTEMENTAL



PROCÉDURE DE PRISE EN CHARGE DES PERSONNELS VICTIMES DE SITUATIONS DE CRISE

LE FORMATEUR



JEAN-BAPTISTE MARTINEZ

Jean-Baptiste Martinez est un ex-membre des ERIS, les unités d'intervention de l'administration pénitentiaire. Précurseur de la négociation de crise, il a réalisé plus de 350 missions dans ce groupe d'élite. Expert pour l'agence TTA-The Trusted Agency aux côtés de Laurent Combalbert, ex-négociateur du RAID, il intègre l'ONG internationale HERMIONE qui rassemble des négociateurs de crise. Il intervient auprès de tous types d'organisations en tant que conférencier, formateur ou conseiller. Il a formé à ce jour des milliers de personnes que ce soit au sein d'organisations privées ou publiques.

Jean-Baptiste MARTINEZ est formateur des personnels pénitentiaires depuis 2010 et ancien membre du Groupe d'Intervention du Ministère de la Justice, spécialisé dans la Médiation de Crise.

- Formateur Professionnel d'Adulte, inscrit au RNCP
- Négociateur confirmé NSTAA[®]
- Praticien en Techniques d'Optimisation du Potentiel, TOP[®]
- Coach certifié en PNL et Psychologie Positive.



TEST DE PROFIL EN LIGNE

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

[PROFILDEPACIFICATEUR.COM](https://profildepacificateur.com)

PROGRAMME

JOUR 1

MATINÉE 9H-12H30

INTRODUCTION DE LA JOURNÉE ET TOUR DE TABLE.

- Icebreaker : Exercice du crayon connecté (communication et coopération face au problème, intelligence collective)

1. LE CONFLIT : UNE APPROCHE PROTÉIFORME, L'IDENTIFIER ET LE COMPRENDRE

- Identifier le processus d'un conflit.
- L'effet témoin.
- Exercice en équipe : La demande n'est pas le besoin (brainstorming et créativité face au conflit)
- Les degrés de l'escalade de la violence.

PAUSE

MISE EN SITUATION DE CAS CONCRETS VÉCUS DES PARTICIPANTS (Analyse et débriefing)

2. LES OUTILS DE LA PRÉVENTION

- Les trois axes de la prévention : organisationnel, comportemental et Émotionnel.
- Utiliser les bons mots pour éviter les pires maux.
- Prévenir, c'est surtout gérer ses propres émotions avant celles de l'autre.

DÉJEUNER

APRÈS-MIDI 13H30 – 17H00

3. PRO® PAUSE DE RÉCUPÉRATION OPTIMALE

- Relaxation opérationnelle pour récupération pour optimiser sa performance et ses émotions.
- Mise en situation de cas concrets vécus des participants (Analyse et débriefing)

JOUR 2

MATINÉE 9H-12H

ÉTUDE DE CAS

gérer ses émotions en situation de tension : « Quand la critique est source de satisfaction... » (Travail en sous-groupe) – débriefing du test de profil PEACE®

4. GESTION DES DEGRÉS DE L'ESCALADE : DE LA FRUSTRATION À LA VIOLENCE

- ✦ Escalier du changement comportemental
- ✦ Pacifier en 5 phrases

PAUSE

MISE EN SITUATION DE CAS CONCRETS VÉCUS PAR LES PARTICIPANTS (Analyse et débriefing)

DÉJEUNER

APRÈS-MIDI 13H30 – 17H00

5. PRO® PAUSE DE RÉCUPÉRATION OPTIMALE

- Relaxation opérationnelle pour récupération pour optimiser sa performance et ses émotions.

6. RÉDUIRE L'IMPACT ÉMOTIONNELLE ET ACCÉLÉRER LE TEMPS DE RÉCUPÉRATION

- Méthode SPARC où comment affronter les obstacles tout en faisant preuve de résilience face aux difficultés de la vie quotidienne.
- La thérapie ACT : (Acceptation and Commitment Therapy). Accepter ce que ne nous pouvons pas contrôler et s'engager dans l'action.

7. ATELIER 3P : PROTOCOLE PEACE® PERSONNALISÉ

- (En sous-groupe les participants pourront construire leur propre routine face au conflit afin de le prévenir, le gérer et accélérer leur récupération émotionnelle.)

SYNTHÈSE DE LA JOURNÉE

et débriefing des deux journées, évaluations, tour de table et derniers conseils pratiques.

REMISE DU LIVRE

« Les secrets d'un pacificateur : PEACE®, le référentiel de gestion des conflits ».





LES SECRETS D'UN PACIFICATEUR

PEACE® LE RÉFÉRENTIEL DE GESTION DES CONFLITS

COMMENTAIRES CLIENTS ★★★★★ 5 SUR 5

“

« Ce manuel est à conseiller tant pour aborder les conflits professionnels que dans le cadre privé. »

“

« Je recommande la lecture de cet ouvrage à tous ceux qui souhaitent acquérir des outils simples et efficaces à utiliser au quotidien, pour gérer les conflits de tous les jours. »

“

« Un bel ouvrage à mettre entre toutes les mains qui de ceux s'intéressent à la relation à l'autre. »

Conçue comme une boîte à outils, la méthode P.E.A.C.E.® est le fruit de plus de 15 ans d'expérience dans la gestion de crise en établissements pénitentiaires. L'auteur, issu de l'intervention et expert en Communication Opérationnelle de Crise, propose des techniques pragmatiques utilisées par des professionnels de résolution de crise et adaptées aux différents milieux. Ces outils

aideront les spécialistes des RH, les managers ainsi que tous ceux qui souhaitent gérer ces nombreuses formes de conflits auxquels ils sont confrontés. C'est une approche globale à cette thématique si complexe, mais tellement enrichissante, car elle rend plus humble et plus humain celui ou celle qui l'applique.



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 ouvre 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 COM-
MERCIAL 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 TRANS-
FORMATION

“ 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...”

RÉFÉRENCES CLIENTS TTA



AIRBUS

entoria

évoles
énergies

THALES

Abbott

Cartier

LVMH

CORTEVA[™]
agriscience

GROUPES
POCHET



AXA

Châteauform'

CHANEL

Dior

ARDIAN

sanofi

CRÉDIT
AGRICOLE

NOVARTIS

GUERLAIN

KPMG

BNP PARIBAS

Takeda

P&G

BUYIN

Deloitte.

Moët Hennessy



iad

Auchan

EQUANS

GROUPES
BPCE

INEO

SANDOZ
A Novartis
Division

sotefi

Lilly



Roland
Berger



DOCAPOSTE

LA POSTE

straumann

workday.

CANAL+



SCHMIDT

Qualiopi
processus certifié
■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE



ecovadis



THETRUSTEDAGENCY.COM