



THETRUSTEDAGENCY.COM



PROGRAMME



PARCOURS HERACLES[©]

» LEADERSHIP & AGILITÉ COLLECTIVE



ecovadis



HERACLES®



LEADERSHIP & AGILITÉ COLLECTIVE

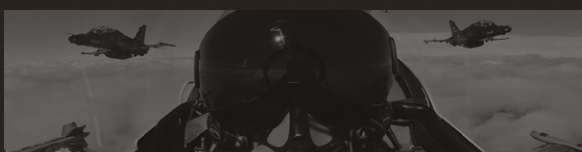
Le parcours HERACLES® est le programme de leadership & d'agilité collective le plus complet pour diriger et engager ses équipes sous haute-intensité.

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



▶ 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.

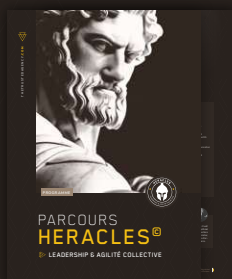
APTITUDES

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.



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

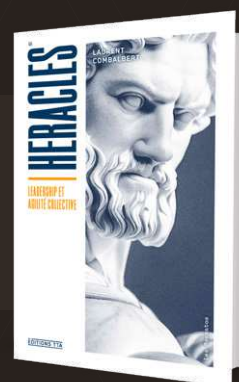
Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre ce module de formation sont invités à nous contacter directement : campus@thetrustedagency.com

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



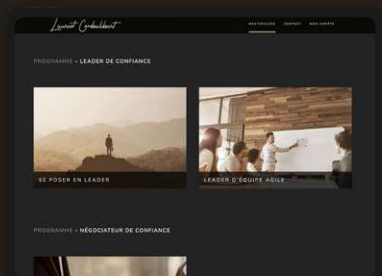
LIVRET DE MISSION

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.

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 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...”

PARMI NOS RÉFÉRENCES CLIENTS



AIRBUS

L'ORÉAL

entoria

évoles
énergies

THALES

Abbott

Cartier

LVMH



GROUPE POCHET



Groupama

AXA

Châteauform'

CHANEL

CANAL+

ARDIAN

iad

CRÉDIT AGRICOLE

Dior

SEPHORA



GUERLAIN

KPMG



BNP PARIBAS

SHISEIDO



BUYIN

Deloitte.

Moët Hennessy

RSM

workday.

Auchan

EQUANS

GROUPE BPCE

INEO

Roland Berger

sotefi

SCHMIDT

ANDROS



DOCAPOSTE

LA POSTE

straumann



THETRUSTEDAGENCY.COM