



THE TRUSTED AGENCY.COM

MISE À JOUR : 27/02/2025



PROGRAMME



PARCOURS HERMIONE[©]

▶ PRÉPARER ET CONDUIRE
UNE NÉGOCIATION



ecovadis

HERMIONE[®]

PRÉPARER ET CONDUIRE UNE NÉGOCIATION

Le protocole 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 protocole 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 PROTOCOLE 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.

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. En 2025, il est élu par Global Gurus parmi les 30 meilleurs négociateurs professionnels au monde.

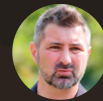


LES EXPERTS DE LA NÉGOCIATION DE CRISE



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 protocole 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.



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 protocole HERMIONE®.



DAVID THEPOT

CNO® au sein d'une multinationale des télécommunications, David assiste, forme et dirige des équipes multiculturelles pour l'ensemble des négociations stratégiques. Depuis 2014, il exerce en tant que négociateur certifié CPN (Certified Professional Negotiator). Expert en négociation, il a été responsable de portefeuilles d'une valeur de plusieurs centaines de millions d'euros. L'engagement et la transmission sont les valeurs qui l'ont guidé dans chacune de ses missions, notamment à travers ses actions en faveur du sport pour la jeunesse. Il rejoint TTA Academy pour partager son expertise de négociateur avec HERMIONE® en France et à l'international.



VÉRONIQUE MATIGNON

Diplômée en droit et en sciences sociales, Véronique passe les 15 premières années de sa carrière chez EY en tant que conseil en fiscalité internationale et en fusion & acquisition. Elle a ensuite pour mission le développement des talents pour l'Europe de l'Ouest et l'Afrique, en complément de son rôle actif d'avocate-associée et de manager d'équipes. En 2011, elle rejoint VINCI Energies en tant que DRH à l'international et est nommée Vice-Présidente en 2019 en charge des Richesses Humaines, membre du Comité Exécutif. Enseignante sur l'innovation managériale à l'Université de Dauphine-PSL, Véronique rejoint TTA Academy pour transmettre son expérience en tant que leader et négociatrice.



▶ 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 TTA LUMNI



COMMUNAUTÉ TTA CONTACT !

Articles
Live mensuel
Masterclass vidéos



LIVRET DE NÉGOCIATION EN 8 ÉTAPES pour préparer vos futures négociations



ASSISTANCE WINSTON

▶ TARIFS

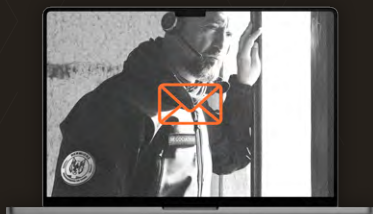
2600 € HT / PERSONNE en interentreprises

(En intra-entreprise, nous consulter.)



1

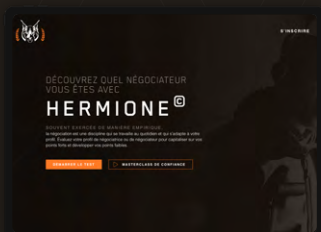
▶ PHASE DE PRÉPARATION ◀



EMAIL DE LANCEMENT

J-1 MOIS

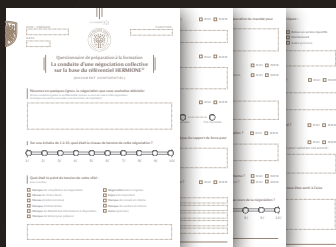
Chaque participant reçoit un email avec le programme du parcours ainsi que les différents liens utiles dont celui du test de profil.



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 protocole 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 protocole commun au sein de son équipe ou de son organisation.



**SUPPORT
DE FORMATION**



HERMIONE 1 | CONFIRMÉ

PRÉPARER & CONDUIRE UNE NÉGOCIATION

L'objectif de la formation HERMIONE 1 – Confirmé est de s'approprier les huit étapes clés de la préparation et de la conduite d'une négociation. A l'issue des deux jours, les participants disposeront des outils et des méthodes immédiatement assimilables et utilisables pour mener à bien leurs négociations et maximiser leurs performances dans le cadre d'une relation éthique et durable.



PRÉ REQUIS
Aucun



DURÉE
2 jours
soit 14 heures



EFFECTIF
8 à 15 personnes



DÉLAI D'ACCÈS
1 à 3 mois avant
la Masterclass

LES OBJECTIFS

- Préparer tout type de négociation.
- Anticiper et gérer les conflits préliminaires aux négociations.
- Établir une stratégie cohérente.
- Identifier les intérêts des parties prenantes.
- Créer une relation de confiance.
- Construire un accord durable.

LES COMPÉTENCES

- Construire une ligne de négociation avec EOSTT®.
- Analyser objectivement un rapport de force avec RAPFOR®.
- Construire un mandat avec MANDSCAN®.
- Identifier les hypothèses d'intérêt adverse avec PPIC®.
- Créer et maintenir une relation efficace avec DEAR®.

LES APTITUDES

- Anticiper et lever les points de tension dans les situations de négociation complexe ou de conflit.
- Préparer et conduire une négociation éthique autour d'un objectif commun accepté par les parties prenantes.
- Identifier les intérêts en présence et les aligner pour construire un accord durable.
- Organiser le jeu des concessions et des contreparties dans le cadre du mandat validé par le décideur.
- Débriefing une négociation pour apprendre de l'expérience et maintenir son niveau de compétence.



LE PROGRAMME

HERMIONE 1 - CONFIRMÉ



I JOUR 1

09H00 | INTRODUCTION

- Présentation des objectifs de la Masterclass.

09H30 | EXERCICE IMMERSIF

- Introduction de la mission immersive de la Masterclass et des consignes de jeu.

09H45 | HERMIONE

- Les 8 étapes de la préparation et de la conduite d'une négociation.

10H45 | HAUTE-INTENSITÉ

- Analyser et comprendre les facteurs de Haute Intensité avec CRITER®.

11H15 | ENJEU

- Clarifier le besoin fondamental à satisfaire et définir la ligne de négociation avec EOSTT®.

12H00 | EXERCICE

- Création d'une ligne de négociation.

12H30 | DEJEUNER

14H00 | RAPPORT DE FORCE

- Identifier et pondérer les facteurs de rapport de force d'une négociation avec l'outil RAPFOR®.

14H30 | EXERCICE

- Déterminer le rapport de force et les facteurs-pivots.

15H00 | MANDAT

- Identifier les axes d'un mandat et les points de négociation avec le MANDASCAN®.

15H30 | EXERCICE

- Création d'un mandat complexe sur la base d'une situation vécue.

16H00 | EXERCICE DE SYNTHÈSE DU JOUR 1

- Organisation d'une rencontre multipartite avec un objectif « Triple Win »
- Mise en œuvre des outils du J1.

17H15 | DÉBRIEFING DE LA JOURNÉE

- Rappel des points-clés & questions.



LE PROGRAMME HERMIONE 1 - CONFIRMÉ



I JOUR 2

09H00 | INTÉRÊTS ADVERSES

- Identifier les hypothèses d'intérêts des parties adverses avec le PPI®.

09H30 | EXERCICE

- Trouver les hypothèses d'intérêt de la partie adverse.

10H15 | INTÉRÊTS MULTIPLES

- Dissocier le sociogramme de l'organigramme avec l'outil SOCIOPLAN®.

10H45 | EXERCICE

- Établir le sociogramme d'une négociation interne multipartite.

11H15 | OBJECTIF COMMUN

- Identifier, concevoir et verbaliser l'objectif commun avec l'OCP®.

11H45 | EXERCICE

- Concevoir et faire accepter un OCP complexe.

12H30 | DEJEUNER

14H00 | NÉGOCIATION

- Aligner le mandat et l'OCP dans une relation d'échanges stable et authentique.
- Pratiquer une écoute engagée avec l'outil DEAR®.

14H45 | ENGAGEMENT

- Verbaliser l'accord et les points d'accord sur lesquels s'engagent les parties prenantes.
- Faire le marketing de la décision.

15H15 | EXERCICE DE SYNTHÈSE GLOBAL

- Exercice de synthèse et mise en œuvre des outils abordés lors de la Masterclass.

16H45 | DÉBRIEFING

- Débriefing une négociation avec la grille HERMIONE®.

17H15 | DÉBRIEFING DE LA MASTERCLASS

- Rappel des points-clés & questions.
- Remise des supports.
- Remise des certificats.



HERMIONE 2 | EXPERT

MAÎTRISER LA COMMUNICATION D'INFLUENCE ET L'ANALYSE COMPORTEMENTALE

L'objectif de la formation **HERMIONE 2 – Expert** est de comprendre et de s'approprier les techniques de la communication d'influence et de l'analyse des personnalités et des comportements. A l'issue des deux jours, les participants disposeront des outils et des méthodes immédiatement assimilables et utilisables pour créer un contexte favorable à la négociation, organiser et planifier les contacts pour maximiser leur impact, questionner efficacement et induire le changement tout en s'adaptant aux personnalités et aux postures des parties prenantes.



PRÉ REQUIS

Avoir suivi
le niveau 1



DURÉE

2 jours
soit 14 heures



EFFECTIF

8 à 15 personnes



DÉLAI D'ACCÈS

1 à 3 mois avant
la Masterclass

LES OBJECTIFS

- Communiquer en maximisant son impact dans la négociation.
- Influencer de manière éthique.
- Identifier les ressorts d'une communication efficace.
- Organiser les temps forts de la négociation.
- Identifier et gérer les personnalités complexes.

LES COMPÉTENCES

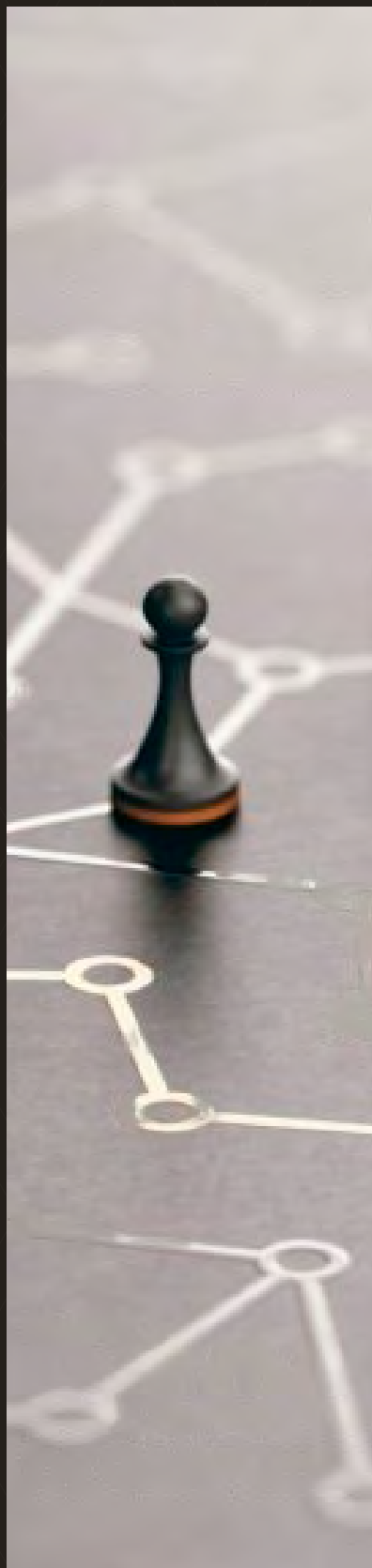
- Planifier une négociation avec ROOL®.
- Comprendre les 5 temps de la négociation avec IDEAL®.
- Utiliser les 10 techniques de questionnement orienté.
- Pratiquer les 10 techniques d'écoute active.
- Utiliser la grille EMERAUDE® pour analyser les personnalités complexes.

LES APTITUDES

- Construire une stratégie d'influence pour atteindre son objectif.
- Alternier questionnement et induction pour induire le changement chez l'autre.
- Écouter pour comprendre et pas seulement pour répondre.
- Éviter les obstacles et les pièges de la relation d'influence en négociation.
- Maîtriser les modes d'action en fonction du profil psychologique des parties prenantes.



LE PROGRAMME HERMIONE 2 - EXPERT



| JOUR 1

09H00 | INTRODUCTION

- Présentation des objectifs de la Masterclass.

09H30 | EXERCICE IMMERSIF

- Introduction de la mission immersive de la Masterclass et des consignes de jeu.

09H45 | CRÉER UN CONTEXTE FAVORABLE

- Instaurer un contexte favorable, établir le SOFA® et sanctuariser l'OCP® pour augmenter son impact sur la négociation.

10H15 | EXERCICE

- Concevoir un SOFA acceptable par les parties prenantes.

10H45 | PLANIFIER LA NÉGOCIATION

- Comprendre les 5 temps de la négociation avec l'outil IDEAL®.

11H45 | EXERCICE

- Planifier une négociation complexe avec le ROOL®.

12H30 | DEJEUNER

14H00 | LES TECHNIQUES DE QUESTIONNEMENT

- Les techniques de questionnement orienté pour comprendre la situation et/ou désamorcer un conflit.

14H45 | LES TECHNIQUES D'INDUCTION

- Les techniques d'induction et leur utilisation en négociation.

15H15 | LES PRINCIPES D'INFLUENCE

- Les 6 principes d'influence et leur utilisation en négociation.

15H30 | EXERCICE DE SYNTHÈSE DU JOUR 1

- Mise en œuvre des outils du J1.
- Préparer et conduire une négociation interne pour un départ en zone à risque.

17H15 | DÉBRIEFING DE LA JOURNÉE

- Rappel des points-clés & questions.



LE PROGRAMME HERMIONE 2 - EXPERT



I JOUR 2

09H00 | ECOUTE ACTIVE

- Pratiquer une écoute engagée avec DEAR®.
- Les 10 techniques de l'écoute active en négociation

10H00 | EXERCICE

- Exercice d'entretien en face à face pour identifier les motivations réelles et les leviers d'influence.

10H15 | LES OBSTACLES A L'ECOUTE

- Les 10 obstacles à la relation de confiance.
- Neutraliser les freins à l'influence.

10H45 | ANALYSE COMPORTEMENTALE

- Les outils de l'analyse comportementale adaptés à la négociation.
- Décrypter et utiliser les 3 canaux de la communication.

11H45 | ANALYSE DES PERSONNALITÉS

- Identifier les principales personnalités complexes en négociation avec l'outil EMERAUDE®.

12H30 | DEJEUNER

14H00 | ANALYSE DES PERSONNALITÉS (suite)

- Identifier les principales personnalités complexes en négociation avec l'outil EMERAUDE®.

14H45 | EXERCICE

- Détecter trois personnalités complexes rencontrées et proposer trois modes d'action.

15H30 | EXERCICE DE SYNTHÈSE GLOBAL

- Exercice de synthèse et mise en œuvre des outils abordés lors de la Masterclass.
- Négocier des droits de licence dans un contexte de tension et de défiance.

17H15 | DÉBRIEFING DE LA MASTERCLASS

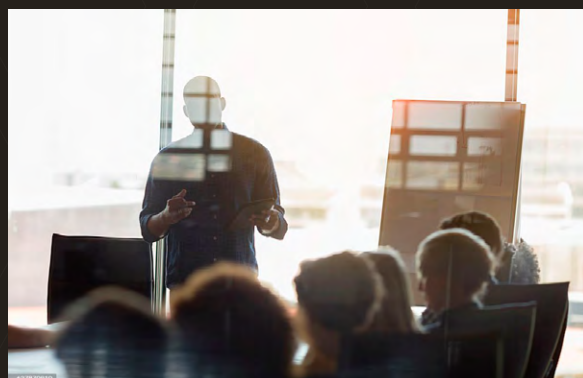
- Rappel des points-clés & questions.
- Remise des supports.
- Remise des certificats.



HERMIONE 3 | PROFESSIONNEL

DÉJOUER EN ÉQUIPE LES PIÈGES,
LES BLOCAGES ET LES PRATIQUES NON-ÉTHIQUES.

L'objectif de la formation HERMIONE 3 – Professionnel est de pouvoir gérer, tout en gardant son objectivité et sa lucidité, les situations de blocage et les pièges que peut rencontrer un négociateur dans l'exercice de son activité. A l'issue des deux jours, les participants disposeront des outils et des méthodes immédiatement assimilables et utilisables pour éviter les biais cognitifs tout en neutralisant les actions non-éthiques ou dolosives de certaines parties prenantes. Ils sauront aussi s'organiser en binôme ou en équipe pour résister aux tentatives de manipulation ou de déstabilisation qu'on pourrait leur opposer.



PRÉ REQUIS

Avoir suivi
le niveau 2



DURÉE

2 jours
soit 14 heures



EFFECTIF

8 à 15 personnes



DÉLAI D'ACCÈS

1 à 3 mois avant
la Masterclass

LES OBJECTIFS

- Rester lucide en évitant les biais informationnels et décisionnels.
- Rester robuste face aux situations de blocage.
- Détecter et neutraliser les pratiques non-éthiques.
- Connaître et améliorer ses postures de négociateur.
- S'organiser à plusieurs pour résister aux pièges et aux manipulations.

LES COMPÉTENCES

- Identifier les signes précurseurs des biais informationnels et décisionnels.
- Détecter les attitudes non-éthiques pour éviter les pratiques non-éthiques.
- Utiliser les 5 postures de négociateurs selon les situations.
- Répartir les rôles efficacement entre les membres de l'équipe.
- Mettre en œuvre les techniques de négociation en binôme et en trinôme.

LES APTITUDES

- Résister à la pression face aux pratiques dolosives.
- Créer un climat de confiance au sein de l'équipe.
- Dissuader les parties adverses de sortir de l'éthique de la négociation.
- Dénouer des situations de conflit et de blocage dur.
- Rester psychologiquement disponible malgré le stress.



LE PROGRAMME

HERMIONE 3 - PROFESSIONNEL



I JOUR 1

09H00 | INTRODUCTION

- Présentation des objectifs de la Masterclass.

09H30 | EXERCICE IMMERSIF

- Introduction de la mission immersive de la Masterclass et des consignes de jeu.

09H45 | GARDER SA LUCIDITÉ

- Se prémunir des biais informationnels et décisionnels qui impactent la lucidité dans les négociations complexes.

10H15 | EXERCICE

- Identifier les trois biais perceptifs dans lors d'un briefing de négociation.

10H45 | LES SITUATIONS DE BLOCAGE

- Neutraliser les 3 situations de blocage les plus courantes en négociation.

11H45 | EXERCICE

- Entretien face-à-face et gestion des tentatives d'obstruction.

12H30 | DEJEUNER

14H00 | LES PRATIQUES NON-ÉTHIQUES

- Les 15 pratiques non-éthiques en négociation.
- Attitude à privilégier, attitudes à éviter.

15H30 | L'ÉTHIQUE EN NÉGOCIATION

- La charte de la négociation éthique.

16H00 | EXERCICE DE SYNTHÈSE DU JOUR 1

- Mise en œuvre des outils du J1.
- Gérer une négociation avec une ou plusieurs parties prenantes non-éthiques.

17H15 | DÉBRIEFING DE LA JOURNÉE

- Rappel des points-clés & questions.



LE PROGRAMME

HERMIONE 3 - PROFESSIONNEL



| JOUR 2

09H00 | POSTURES

- Les 5 postures des négociateurs professionnels:
 - Posture relationnelle.
 - Posture émotionnelle.
 - Posture de conviction.
 - Posture d'agilité.
 - Posture éthique.

10H00 | PROFIL PERSONNEL DE NÉGOCIATEUR

- Analyse des tests de profil des participants.
- Rédaction de plan personnel de progression.
- Identification des points forts par posture.
- Identification des points faibles par posture.

11H00 | NEGOCIER EN EQUIPE

- Négociateur en binôme et techniques à deux.
- Négociateur en trinôme et techniques à trois.
- Équipe optimale en négociation et règles d'agilité collective.

12H30 | DEJEUNER

14H00 | EXERCICE DE SYNTHÈSE GLOBAL

- Exercice de synthèse et mise en œuvre des outils abordés lors de la Masterclass.
- Implication dans une négociation improvisée mêlant les pratiques non-éthiques, les situations de blocage et la présence de personnalités complexes impactant le déroulé de la négociation.

17H15 | DÉBRIEFING DE LA MASTERCLASS

- Rappel des points-clés & questions.
- Remise des supports.
- Remise des certificats.

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 protocole 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

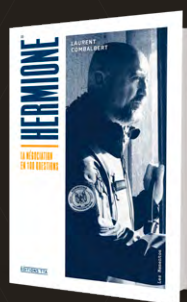
MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ET D'ÉVALUATION

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 protocole 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.

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...”

PARMI NOS RÉFÉRENCES CLIENTS



AIRBUS

L'ORÉAL

entoria

évoles
énergies

THALES

Abbott

Cartier

LVMH



GROUPES POCHET



AXA



CANAL+

ARDIAN



Dior

SEPHORA



GUERLAIN



BNP PARIBAS

SHISEIDO



BUYIN

Deloitte.

Moët Hennessy



sotefi

SCHMIDT





ecovadis



THETRUSTEDAGENCY.COM