



THETRUSTEDAGENCY.COM

MISE À JOUR : 20/05/25



PROGRAMME



HERMIONE[©]

➤ PRÉPARER ET CONDUIRE
UNE NÉGOCIATION



ecovadis



HERMIONE[®]



PRÉPARER ET CONDUIRE UNE NÉGOCIATION

Le protocole HERMIONE[®] « Préparer et conduire une négociation » 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.

La certification « Préparer et conduire une négociation » s'adresse aux professionnels de la vente, des achats, des ressources humaines, du droit ainsi qu'aux managers et directeurs.

En effet, dans un monde professionnel où les enjeux sont de plus en plus complexes et interconnectés, la maîtrise des techniques de négociation s'impose comme une compétence incontournable. Que ce soit

pour conclure des accords commerciaux, résoudre des conflits juridiques, gérer des partenariats stratégiques ou manager une équipe, négocier efficacement est devenu une nécessité pour les professionnels de tous horizons. Adopté par de grands groupes français et internationaux, des gouvernements ou encore des ONG, le protocole 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 pour gérer son stress en identifiant les points de pression
- E** - DETERMINEZ L'ENJEU DE LA NÉGOCIATION en adaptant sa communication
- R** - IDENTIFIER LES RELATIONS D'INFLUENCE pour comprendre les relations en jeu
- M** - CONCEVOIR SON MANDAT pour définir les sujets négociables et cartographier les intérêts et objectifs
- I** - ALIGNER LES INTÉRÊTS ET L'ENJEU INITIAL pour entrer dans une démarche de coopération
- O** - OPTIMISER LA RELATION DE CONFIANCE pour identifier les intérêts et attentes de chacun vers l'objectif commun
- N** - NÉGOCIER AVEC LES DIFFÉRENTS ACTEURS pour proposer un échange de concessions et contreparties
- E** - ENGAGER ET CLÔTURER LA NÉGOCIATION pour obtenir l'accord final en listant les points constitutifs de l'accord

DÉBRIEFER A L'ISSUE DE LA NÉGOCIATION

Les participants recevront le certificat
« Préparer et conduire une négociation »
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. 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 propulse 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 (Universitat Autònoma de Barcelona) au combat tactique et à la négociation. Il a travaillé comme négociateur dans le secteur privé sur différentes situations de crise et négociations complexes. Il a également formé des managers et leaders à la négociation, aux situations de crise extrême, à la gestion du stress basée sur la neurobiologie, au leadership et à l'intelligence relationnelle. Salva intègre TTA en tant qu'expert pour transmettre son expertise dans les pays hispanophones.



TIMOTHY MIRTHIL

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



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 PROGRAMME « PRÉPARER ET CONDUIRE UNE NÉGOCIATION » 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
**PRÉPARER ET
CONDUIRE UNE
NÉGOCIATION**
en présentiel

2
jours

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
Tarifs hors-hébergement et repas

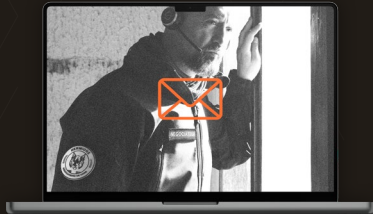
LOGEMENT SUR LE CAMPUS
Une nuit | 270 € HT
Deux nuits | 350 € HT

(En intra-entreprise, nous consulter.)



1

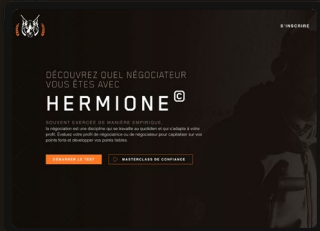
PHASE DE PRÉPARATION



EMAIL DE LANCEMENT

J-1 MOIS

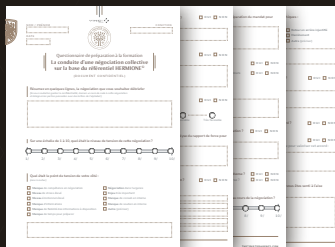
Chaque participant reçoit un email avec le programme du parcours ainsi que les différents liens utiles dont celui du test de profil.



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.



PHASE DE FORMATION & D'ENTRAÎNEMENT

La certification « Préparer et conduire une négociation » s'adresse aux professionnels de la vente, des achats, des ressources humaines, du droit ainsi qu'aux managers et directeurs.

En effet, dans un monde professionnel où les enjeux sont de plus en plus complexes et interconnectés, la maîtrise des techniques de négociation s'impose comme une compétence incontournable. Que ce soit pour conclure des accords commerciaux, résoudre des conflits juridiques, gérer des partenariats stratégiques ou manager une équipe, négocier efficacement est devenu une nécessité pour les professionnels de tous horizons.



EFFECTIFS
6 à 12
participants



DURÉE
2 jours



DÉLAIS D'ACCÈS
1 à 3 mois avant
la Masterclass

La formation 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 **gérer son stress** en négociation.

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

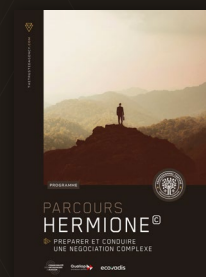
Préparer une négociation éthique autour d'un OCP® accepté par toutes les parties prenantes.

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**



LE PROGRAMME

PRÉPARER ET CONDUIRE UNE NÉGOCIATION



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

PRÉPARER ET CONDUIRE UNE NÉGOCIATION



I JOUR 2

09H00 | INTÉRÊTS ADVERSES

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

09H30 | EXERCICE

- Trouver les hypothèses d'intérêts 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.

CERTIFICATION

« PRÉPARER & CONDUIRE UNE NÉGOCIATION »



À l'issue de la formation, 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 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

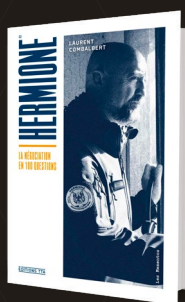
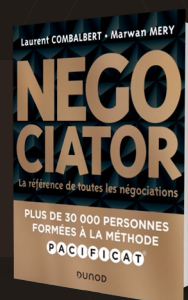
MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ET D'ÉVALUATION

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

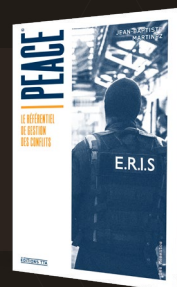


HERMIONE®

Laurent Combalbert
ÉDITIONS TTA
2023

PEACE®

Jean-Baptiste Martinez
ÉDITIONS TTA
2022



PHASE DE SUIVI & INTÉGRATION À LA COMMUNAUTÉ TTA



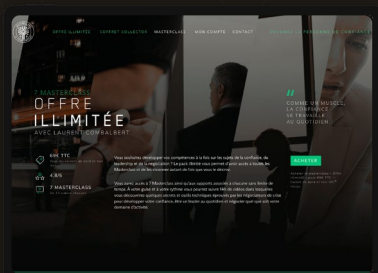
LIVRET DE NÉGOCIATION

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 MASTERCLASSDECONFIANCE.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 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 !”

YUCEF 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



Groupama



Châteauform'



CANAL+

ARDIAN



Dior

SEPHORA



GUERLAIN



BNP PARIBAS

SHISEIDO



BUYIN

Deloitte.

Moët Hennessy



sotefi

SCHMIDT





THETRUSTEDAGENCY.COM