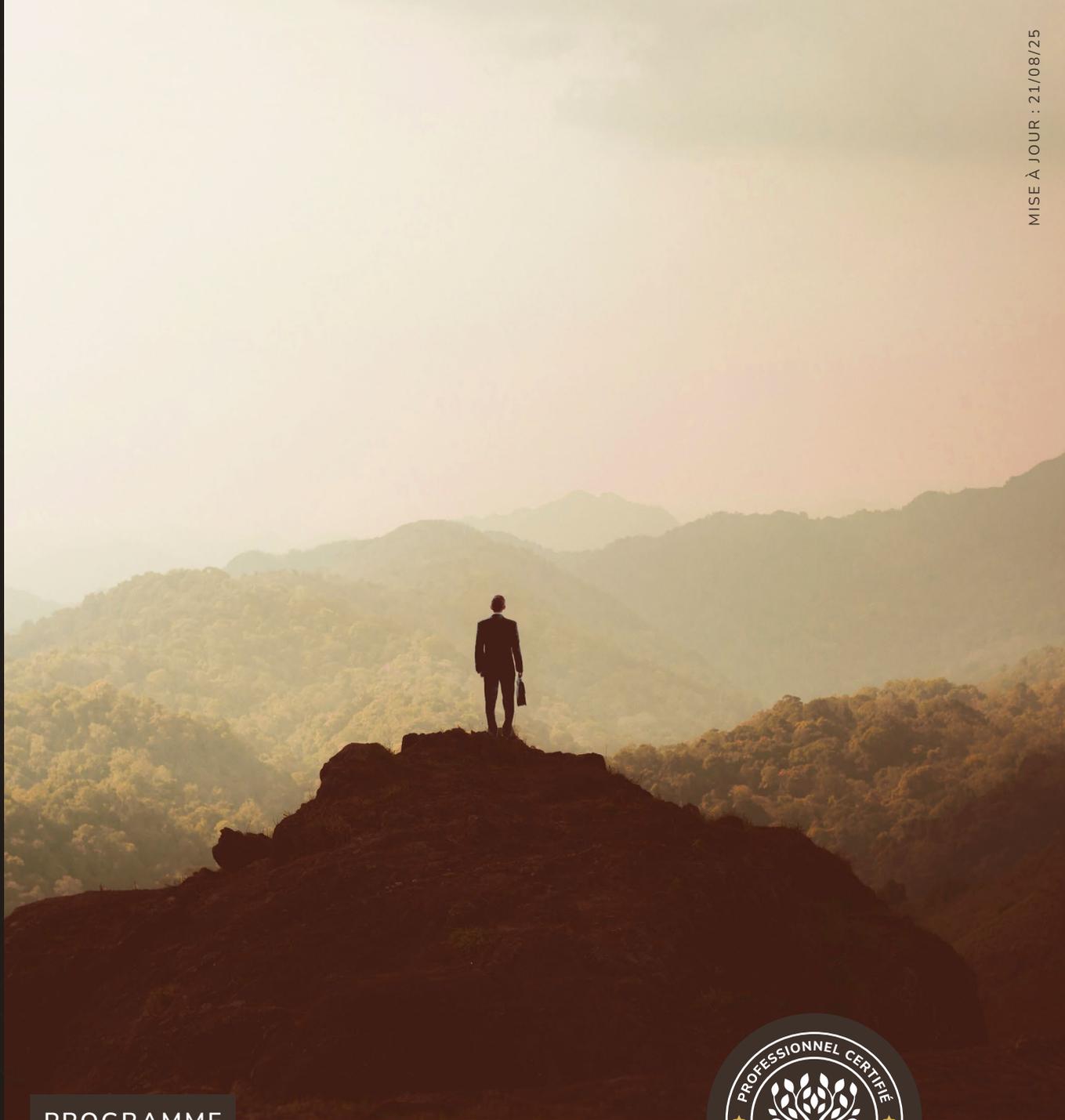




THE TRUSTED AGENCY.COM

MISE À JOUR : 21/08/25



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.



▶ LE RÉFÉRENT DE LA NÉGOCIATION DE CRISE ◀

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.



▶ LE FORMATEUR DE LA NÉGOCIATION DE CRISE ◀



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.



▶ 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 PRÉPARATION 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.)





▶ PHASE DE PRÉPARATION ◀



EMAIL DE LANCEMENT

J-1 MOIS

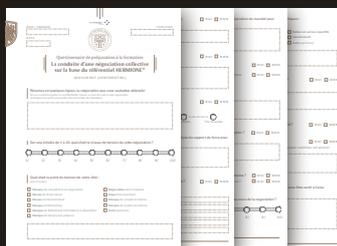
Chaque participant reçoit un email avec le programme du parcours ainsi que les différents liens utiles dont celui du test de profil.



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 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.





LE PROGRAMME

PRÉPARER ET CONDUIRE UNE NÉGOCIATION



| 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



| 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

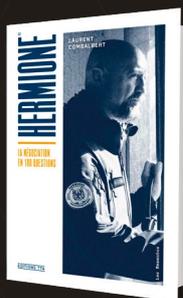
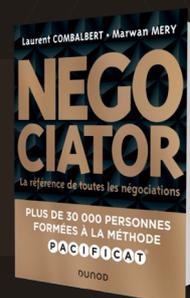
MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ET D'ÉVALUATION

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

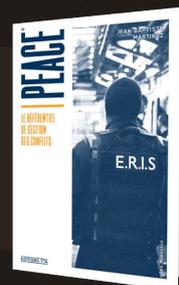


HERMIONE®

Laurent Combalbert
ÉDITIONS TTA
2023

PEACE®

Jean-Baptiste Martinez
ÉDITIONS TTA
2022



PHASE DE SUIVI & INTÉGRATION À LA COMMUNAUTÉ TTA



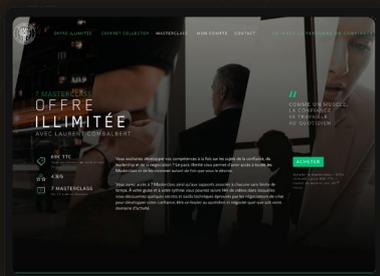
LIVRET DE NÉGOCIATION

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 MASTERCLASSECONFIDANCE.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





ecovadis



THETRUSTEDAGENCY.COM