



NÉGOCIATION, LEADERSHIP & CONFIANCE

Laurent Combalbert



**NÉGOCIATEUR PROFESSIONNEL | CONFÉRENCIER | ÉCRIVAIN
CONSEILLER ET FORMATEUR | EXPERT EN GESTION DE CRISE
PRÉSIDENT DE TTA – THE TRUSTED AGENCY**

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 et qualifié au plus haut niveau CPN3 (Négociateur Professionnel Certifié niveau 3), Laurent Combalbert est régulièrement cité par la presse internationale comme faisant partie des meilleurs négociateurs au monde.

En 2008, il crée le référentiel de négociation complexe PACIFICAT® publié dans l'ouvrage de référence *Negociator*, 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. Engagé dans la préservation de l'environnement, il ouvre en 2021, son Campus de formation écoresponsable en Bourgogne. Il y adosse l'association Don de confiance dont la mission est d'accompagner les jeunes sur les thématiques de la Confiance, du Leadership et de la Négociation éthique.

Dans une démarche de reconnaissance de ceux qui sauvent des vies par la négociation, Laurent Combalbert est administrateur de l'ONG RNW, Rescue Negotiators Worldwide.

TÉMOIGNAGES

« Laurent Combalbert is a world-renowned crisis negotiators. »
NEW-YORK POST

« Laurent Combalbert a rappelé aux équipes la puissance d'une négociation préparée de façon pertinente. Il nous a permis une prise de recul stratégique bien utile en secouant nos habitudes. Une vraie leçon d'humilité pour tous à partager ! »

EMMANUELLE QUILES
Présidente de Janssen France

« Laurent Combalbert a offert aux lauréats de l'Institut de l'Engagement une inoubliable conférence. Showman et pédagogue, il a magnifiquement usé de ses expériences au RAID ou... avec ses enfants (!) pour transmettre de façon percutante des conseils utiles pour tous en matière de négociation. »

MARC GERMANANQUE
Directeur général adjoint
INSTITUT DE L'ENGAGEMENT

« Très belle et très stimulante intervention de Laurent Combalbert devant les équipes du secrétariat général de la banque de détail en France. Une énergie communicative, une vision élevée et forte de la confiance qui, par son talent pédagogique devient très concrète. Un moment marquant pour les participants. »

MICHEL GALIAY
Secrétaire Général de la Banque de
Détail en France chez Société Générale

PRÉPARATION & CONCEPTION

Chaque conférence de Laurent Combalbert ou des experts TTA, fait l'objet d'une préparation en amont et d'une conception spécifique, dans le cadre d'un échange avec le conférencier et avec l'appui d'une spécialiste de la conception pédagogique.

Modalités pédagogiques

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.



PUBLIC CONCERNÉ
Tous publics

MOYENS TECHNIQUES

Les moyens techniques, selon le lieu de conférence, comprennent un système de vidéo-projection et des moyens de prise de notes pour chacun des participants.





Confiance sous haute-intensité

Les 5 leviers de la confiance

OBJECTIFS

- 1 Être capable de doter son entreprise / son organisation d'une raison d'être
- 2 Démontrer que la confiance ne se décrète pas et qu'elle se travaille au quotidien.
- 3 Aborder la notion de Quotient d'Insécurité, révélant l'appétence d'une personne ou d'une équipe à l'incertitude.
- 4 Concrétiser la notion de « cercle de confiance » au travers des 5 leviers : confiance en soi, confiance d'équipe, confiance hiérarchique, confiance dans la mission et confiance dans l'Histoire.
- 5 Donner aux participants les clés du travail personnel sur l'élévation de son propre niveau de confiance.

LE CONFÉRENCIER



LAURENT COMBALBERT

Ancien Officier-Négociateur du RAID, Diplômé du FBI, Laurent Combalbert est négociateur professionnel et expert en gestion de crise depuis 1998. Senior Consultant pour les principales opérations « Kidnap & Ransom » dans le monde, il est également entrepreneur, auteur, et enseigne à HEC Paris. Il intervient en français et en anglais sur les thématiques de la confiance, du leadership, de l'agilité collective et de la gestion de crise.

Thèmes abordés

- Évoluer dans un environnement complexe et incertain : développer son Quotient d'Insécurité.
- Les cinq niveaux de confiance dans les organisations : une alchimie délicate.
- La confiance en soi : croire en sa capacité à faire et faire face.
- La confiance d'équipe : créer une Equipe à Haute Valeur Ajoutée.
- La confiance hiérarchique : la confiance de son chef et la confiance dans son chef.
- La confiance dans la mission : donner du sens pour transcender.
- La confiance dans l'Histoire : apprendre de ce que l'on a fait pour atteindre l'Excellence.





Agilité collective

Performance et engagement des équipes dans un environnement complexe

Le concept d'Équipes à Haute Valeur Ajoutée a été développé en se basant sur l'observation des modes d'action des Groupes d'Intervention, des Forces Spéciales et des équipes de négociateurs de crise. Ces équipes spécialisées ont mis en œuvre, depuis de longues années, le concept du polymorphisme : une faculté d'adaptation immédiate avec les moyens disponibles, une réactivité pour toujours avoir un temps d'avance et une agilité de groupe permettant d'adopter le meilleur mode d'organisation en fonction de la phase d'action.

La conférence Agilité collective s'inspire de l'expérience et de l'approche opérationnelle du conférencier. Elle s'adresse à toute personne évoluant dans des environnements stimulants et exigeants quelque soit son domaine ou son niveau de responsabilité.



LES 5 LEVIERS DE LA CONFIANCE
EYROLLES, 2016

« Prix du livre Qualité Performance »
décerné par le MEDEF



NEGOCIATOR
DUNOD, 2019

« Prix de l'académie des Sciences Commerciales 2020 »



DANS LA PEAU DE DEUX NEGOCIATEURS D'ELITE
EYROLLES, 2017



COMMENT NEUTRALISER LES PROFILS COMPLEXES
EYROLLES, 2015

LE CONFÉRENCIER



LAURENT COMBALBERT

Ancien Officier-Négociateur du RAID, Diplômé du FBI, Laurent Combalbert est négociateur professionnel et expert en gestion de crise depuis 1998. Senior Consultant pour les principales opérations « Kidnap & Ransom » dans le monde, il est également entrepreneur, auteur, et enseigne à HEC Paris. Il intervient en français et en anglais sur les thématiques de la confiance, du leadership, de l'agilité collective et de la gestion de crise.

OBJECTIFS

- 1 **Accepter l'incertitude** et la complexité pour en faire des avantages stratégiques
- 2 **Dissocier la stratégie** de la tactique et assurer le lien entre les deux
- 3 **Intégrer les clés de la confiance d'équipe** : préparation et entraînement
- 4 **Développer un management** et une organisation adaptés à chaque phase du cycle de l'action.

Thèmes abordés

- ✚ **Le polymorphisme dans les unités d'élite** et comment le transposer en entreprise
- ✚ **Le développement de l'agilité** par les valeurs de l'équipe
- ✚ **La communication interpersonnelle**, horizontale et verticale
- ✚ **L'engagement** et le sens des responsabilités
- ✚ **Le briefing, le back-briefing** et le débriefing pour permettre l'agilité





HERACLES®

les 8 questions-clé de l'agilité collective

La nouvelle conférence de Laurent Combalbert

Pourquoi choisir HERACLES® pour concevoir un référentiel sur le leadership et sur l'agilité collective ?

Parce qu'il est une belle illustration du paradoxe du Leader. Héraclès, que les Romains nomment Hercule, est un héros célébré dans l'ensemble de la mythologie grecque. Fils illégitime de Zeus et d'Alcmène, petit-fils de Persée, il représente à la fois l'héroïsme de celui qui fait face au danger pour le bien des autres et la fragilité face aux passions et aux débordements émotionnels incontrôlés. Dans un monde complexe, le leader est à la fois celui engage ses équipes et qui fait face aux dangers de l'incertitude, mais également celui qui doit se connaître mieux que les autres pour gérer ses émotions et se garder de ses biais personnels pour maintenir un cap dans la tempête. Le référentiel HERACLES® permet de s'interroger sur les 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



LES 5 LEVIERS DE LA CONFIANCE
L.COMBALBERT
M.MERY



NEGOCIATOR
L.COMBALBERT
M.MERY



LA GESTION DE CRISE
L.COMBALBERT
E.DELBECQUE

LE CONFÉRENCIER



LAURENT COMBALBERT

Ancien Officier-Négociateur du RAID, Diplômé du FBI, Laurent Combalbert est négociateur professionnel et expert en gestion de crise depuis 1998. Senior Consultant pour les principales opérations « Kidnap & Ransom » dans le monde, il est également entrepreneur, auteur, et enseigne à HEC Paris. Il intervient en français et en anglais sur les thématiques de la confiance, du leadership, de l'agilité collective et de la gestion de crise.

Il n'existe aucune bonne réponse aux questions d'HERACLES®, mais en s'interrogeant sur ce qui fait un leader et ce qui suscite la performance collective, chacun pourra identifier ses points forts et ses points d'amélioration dans le recrutement, la conduite et le développement des équipes agiles.

Lors de la conférence HERACLES®, Laurent Combalbert aborde les huit questions essentielles du leadership et de l'agilité collective des organisations. Il illustre chacune des huit lettres d'HERACLES® avec des cas qu'il a vécus au cours de sa carrière au sein du RAID ou comme négociateur professionnel depuis plus de 25 ans.



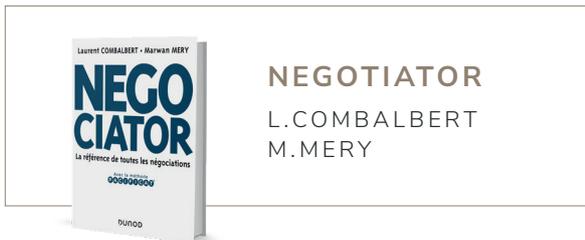


HERMIONE[®] les 8 questions-clé de la négociation

La nouvelle conférence de Laurent Combalbert

La négociation est une compétence-clé pour les entreprises et celles et ceux qui les composent et les animent.

Trouver des accords, régler des conflits, créer de la valeur ajoutée pour toutes les parties prenantes, c'est la mission d'une négociatrice ou d'un négociateur. Pour préparer et conduire ces négociations, huit questions clés issues de l'expérience des négociateurs de crise : HERMIONE.



NEGOTIATOR
L.COMBALBERT
M.MERY

- H** — COMPRENDRE LA **HAUTE** intensité et ses critères
- E** — IDENTIFIER SON **ENJEU** et construire un enjeu éthique
- 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

LE CONFÉRENCIER



LAURENT COMBALBERT

Ancien Officier-Négociateur du RAID, Diplômé du FBI, Laurent Combalbert est négociateur professionnel et expert en gestion de crise depuis 1998. Senior Consultant pour les principales opérations « Kidnap & Ransom » dans le monde, il est également entrepreneur, auteur, et enseigne à HEC Paris. Il intervient en français et en anglais sur les thématiques de la confiance, du leadership, de l'agilité collective et de la gestion de crise.



HERMIONE est un référentiel de négociation utilisé dans les négociations de crise et les négociations de haute intensité. HERMIONE est aussi une ONG qui participe à la promotion et à la diffusion de la négociation partout dans le monde.

Lors de la conférence **HERMIONE**, Laurent Combalbert aborde les huit questions essentielles à la préparation et à la conduite de toutes négociations, des négociations de crise aux négociations du quotidien. Il illustre chacune des huit lettres d'HERMIONE avec des cas qu'il a vécus au cours de sa carrière au sein du RAID ou comme négociateur professionnel depuis plus de 25 ans.





Négocier l'observance thérapeutique

POP® Programme Observance Patient



**NON MERCI,
DOCTEUR**
DUNOD, 2020

La problématique de la non-observance des patients revêt un enjeu majeur pour notre système de santé : de récentes études indiquent que, selon les pathologies, près de 60% des patients atteints de maladies chroniques et âgés de 28 à 45 ans ne respectent pas les consignes d'observance. L'Organisation Mondiale de la Santé déclare dans un document récent que « résoudre le problème de la non-observance thérapeutique serait plus efficace que l'avènement de n'importe quel nouveau progrès biomédical ».

Le respect de l'autonomie du patient dans ses choix et décisions est un principe fondamental de la relation thérapeutique et contribue à offrir à la négociation une place majeure dans la relation patient. Désormais, le médecin doit négocier le respect de l'observance et du protocole de soin.

LES CONFÉRENCIERS



LAURENT COMBALBERT

Ancien Officier-Négociateur du RAID, Diplômé du FBI, Laurent Combalbert est négociateur professionnel et expert en gestion de crise depuis 1998. Senior Consultant pour les principales opérations « Kidnap & Ransom » dans le monde, il est également entrepreneur, auteur, et enseigne à HEC Paris. Il intervient en français et en anglais sur les thématiques de la confiance, du leadership, de l'agilité collective et de la gestion de crise.



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.

OBJECTIFS

- 1 **Instaurer rapidement une relation de confiance** entre le soignant et le patient
- 2 **Gérer les profils complexes**
- 3 **Découvrir le véritable enjeu caché** derrière une position affichée
- 4 **Appréhender les outils nécessaires à l'écoute engagée** : écoute active et empathie
- 5 **Désamorcer les situations difficiles**
- 6 **Avoir un comportement adapté** face aux situations exigeant du leadership

Thèmes abordés

- ✚ **Les quatre pouvoirs de la négociation** dans l'amélioration de la prise en charge
- ✚ **Déterminer l'OCP**, l'objectif commun de la prise en charge
- ✚ **La matrice des motivations POE®** : Position - Objectif - Enjeu, répondre au refus de soin ou d'observance
- ✚ **Identification des trois cadres de la négociation** : négociable, non négociable, jamais négociable
- ✚ **Créer une relation stable et durable** avec le patient grâce aux TLS®, Tactical Listening Skills





Décisions Extrêmes

Prise de décision et discernement sous haute intensité

L'environnement complexe et incertain dans lequel les entreprises et les organisations évoluent impose de faire des choix courageux, sans pour autant disposer de toutes les informations nécessaires pour garantir leur efficacité. Face à la complexité, une non-décision est souvent pire qu'une mauvaise décision.

Cette capacité à décider, à faire des choix et à les assumer jusqu'à leur mise en œuvre est désormais une compétence indispensable pour les leaders d'aujourd'hui et de demain. Ils devront établir le bon équilibre entre vitesse de décision et qualité de décision, savoir trancher et assumer face aux dilemmes, fédérer les équipes autour de leur choix et générer de la confiance tout en sachant que leur décision sera analysée a posteriori, avec une multitude d'autres points de vue et d'autres informations, et par des personnes non-soumises au stress et à l'intensité du moment.

LES CONFÉRENCIERS



LAURENT COMBALBERT

Ancien Officier-Négociateur du RAID, Diplômé du FBI, Laurent Combalbert est négociateur professionnel et expert en gestion de crise depuis 1998. Senior Consultant pour les principales opérations « Kidnap & Ransom » dans le monde, il est également entrepreneur, auteur, et enseigne à HEC Paris et au CNAM. Il intervient sur les « cinq leviers de confiance », l'agilité collective, le polymorphisme des organisations et la négociation complexe.



MALICK BAULET

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 7^e art, il fait plusieurs apparitions dans des films ou séries, notamment sur Netflix.

OBJECTIFS

- 1 **Présenter les techniques** acquises dans les unités spéciales et transposables à l'entreprise
- 2 **Définir les notions d'aptitudes** à la prise de risque, du courage et de la persévérance, ainsi que de la confiance en soi
- 3 **Reconnaître et identifier** les signaux pouvant conduire à des décisions erronées par effets de biais perceptifs.
- 4 **Donner aux participants les outils** leur permettant de développer leurs aptitudes personnelles face aux prises de décisions.

Thèmes abordés

- ✚ **Prendre des décisions** et faire preuve de discernement dans un environnement complexe.
- ✚ **Avoir confiance en soi** et savoir être efficace en équipe.
- ✚ **Travailler sa capacité** d'adaptation face aux nouvelles circonstances.
- ✚ **Analyser objectivement** une situation pour prendre la décision la plus adaptée
- ✚ **Identifier et déjouer les mécanismes** des biais perceptifs ou cognitifs.





Résilience en milieu hostile

Faire face à l'impossible

Face à la crise et à l'imprévu, nul ne sait comment il réagira. Prendre la décision de se relever après une épreuve nécessite confiance en soi et capacité de dépassement. Dans un monde de plus en plus hostile et incertain, les occasions de chuter ne manqueront pas. Pour faire face, les Femmes, les Hommes et les Organisations devront décider de se relever, reconstruire, innover et atteindre l'excellence. En s'appuyant sur une force de caractère à toute épreuve et une confiance partagée, chacun d'entre nous peut décider d'agir et de faire face.

Comme toute compétence clé, la Confiance se travaille, se solidifie et s'éprouve dans l'adversité. Elle fait appel à des qualités intrinsèques telles que la résilience, le dépassement de soi et le courage. Elle fait également écho à une philosophie de vie résolument tournée vers le partage et la positivité. À travers son histoire hors du commun et son parcours semés d'épreuves, d'obstacles et de réussites, Axel transmet aux équipes des entreprises, quel que soit leur secteur, la motivation et la confiance pour rebondir et continuer d'avancer car derrière l'impossible se cache toujours un possible.

LE CONFÉRENCIER



AXEL ALLETRU

Champion du monde de motocross junior, Axel Alletru chute gravement lors des championnats du monde en 2010. Paraplégique, Les médecins lui prédisent qu'il ne remarchera plus jamais. A force de travail, d'acharnement et de mental, il remonte sur le podium dans diverses disciplines. Il ira même jusqu'à participer au Rallye Dakar 2020 où il réussit l'exploit de se placer 1er dans sa catégorie devant des pilotes valides. Sportif de haut niveau, pilote et conférencier. Il intervient sur les thématiques de la résilience, la force du mental, l'adaptation en environnement hostile et la gestion de l'incertitude



OBJECTIFS

- 1 Offrir une histoire de vie sur le dépassement de soi
- 2 Prendre du recul et apprendre à relativiser
- 3 Partager les clés de la motivation, de l'engagement et de la positivité
- 4 Appréhender l'incertitude et la complexité comme des forces
- 5 Intégrer la confiance de l'équipe dans la réussite de la mission
- 6 Sensibiliser au handicap

Thèmes abordés

- ✦ La résilience en temps de crise
- ✦ La confiance et le dépassement de soi
- ✦ Performance et handicap
- ✦ La force mentale
- ✦ Les croyances limitantes





Agilité collective, la performance autrement

*Engagement, audace et fierté
d'appartenance collective*



LE CONFÉRENCIER



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.

OBJECTIFS

- 1 **Constituer une équipe agile** pour gérer la complexité
- 2 **Communiquer, fédérer**, donner du sens pour mobiliser ses équipes
- 3 **Construire de la confiance** pour atteindre l'excellence
- 4 **Oser l'audace**, la prise de risque, clés de la réussite

Thèmes abordés

- ✚ **L'esprit d'équipe**, la sensibilité sociale des membres de l'équipe, le recrutement
- ✚ **L'envie, l'engagement au service** de la force collective,
- ✚ **Fédérer, donner du sens**, communiquer, collaborer, décider
- ✚ **L'audace, la prise de risque**, le droit à l'erreur
- ✚ **La fierté d'appartenance**, les valeurs de l'organisation
- ✚ **Le débriefing**, les signes de reconnaissances





Multipotentialistes Révélez vos pouvoirs !

« La vie est trop courte pour être petite. »
Benjamin Disraeli

La créativité, l'adaptabilité et la pensée divergente sont indispensables aux équipes pour envisager des solutions innovantes quels que soient le contexte ou l'organisation dans lesquels elles évoluent. Face aux défis technologiques, environnementaux, personnels ou professionnels auxquels nous faisons face, celles et ceux qui performeront seront guidés par la conviction profonde que le dépassement de soi n'est plus une option. Ils auront pour objectif de viser l'excellence à chaque projet, à chaque mission qui leur sera confiée.

Déployant une multitude de compétences différentes et souvent complémentaires, ils décideront de se transcender pour devenir : Multipotentialistes ! Créer, innover et inventer des solutions : ils voient dans chaque difficulté un miracle quand d'autres y voient le chaos. Ils deviennent alors des références, des experts dans leur métier et dans leur organisation...

Dans sa conférence, Jean-Baptiste vous dévoilera les secrets des pouvoirs qui permettent à chacun, quel que soit son domaine et quelle que soit son activité de devenir un Multipotentialiste. Il partagera avec vous les clés qui l'ont poussé à viser les étoiles et lèvera les freins au changement, à la peur qui nous empêche parfois de réaliser nos objectifs ou tout simplement nos rêves.

LE CONFÉRENCIER



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.

OBJECTIFS

- 1 **Augmenter son niveau d'énergie** et mobiliser toutes ses ressources pour les mettre au service de la réussite.
- 2 **Identifier la méthode** de fixation d'objectifs optimale.
- 3 **Développer son capital psychologique pour O.S.E.R** : Optimisme, Sentiment d'auto-efficacité (confiance), Espoir et Résilience.
- 4 **Passer d'un état d'esprit fixe** à un état d'esprit de développement : Défi, Obstacle, Effort, Critique, Échec.
- 5 **Découvrir les outils de la motivation** : visualisation créatrice et discours interne positif.
- 6 **Pratiquer le " fireworks effect "**, multiplier la réalisation de vos résultats sans effort, par une seule et unique impulsion.





Piloter ses ressources attentionnelles en environnement complexe

Préserver ses facultés cognitives et décupler son pouvoir d'analyse et de prise de décision



LE CONFÉRENCIER



VINCENT BERTHELOT

Vincent Berthelot est officier et pilote de Rafale dans l'Aéronautique navale. Initialement formé aux Etats-Unis, dans l'US NAVY, il exerce sa profession au sein de la chasse embarquée française et participe aux missions opérationnelles du porte-avions Charles de Gaulle depuis bientôt 15 ans (Afghanistan, Libye, Irak, Syrie...). En 2018, après avoir commandé les opérations de la 17ème flottille de chasse, il intègre l'état-major du groupe aérien embarqué. Expert des missions aéro-maritimes, il forme les chefs de patrouille de demain et prépare l'arrivée du Rafale au standard F4 dans les forces. Officier de sécurité aérienne, il conseille le commandement en matière de maîtrise des risques technico-opérationnels. Depuis 1 an, il est formateur « pleine conscience », discipline permettant aux pilotes de combat d'optimiser leurs capacités cognitives dans les environnements complexes et saturants. Charismatique et déterminé, Vincent Berthelot sait catalyser les énergies et donner l'envie à ses collaborateurs d'entreprendre en équipe. En 2021, il prendra le commandement d'une unité de la Marine nationale.

PROGRAMME

La conférence est construite autour d'histoires vécues et d'exemples concrets, directement transposables à l'univers des participants et de 3 idées-forces

L'HUMAIN EN ENVIRONNEMENT COMPLEXE

- 1 **Notre place dans le système complexe**
Cadre - Ligne rouge - Interactions
- 2 **Le travail complexe**
Coopération - Co-responsabilité - Co-protection
- 3 **Exercices d'appropriation**
Questions / Réponses

LES ENJEUX DE LA CHARGE COGNITIVE

- 1 **Les dangers de la charge cognitive**
Saturation - Tunnelisation - Focus non pertinent
- 2 **La prévention de la surcharge cognitive**
Séquencement - Priorisation - Transitions
- 3 **Exercices d'appropriation**
Questions / Réponses

L'OPTIMISATION DES RESSOURCES ATTENTIONNELLES

- 1 **Le scan individuel**
Pensées & émotions - Lucidité & Acceptation - Nudges
- 2 **Le réservoir d'attention de l'équipe**
*08h15, la minute autour de la table ronde
Faire moins pour faire plus - Savoir dire non*
- 3 **Exercices d'appropriation**
Questions / Réponses



Vincent intervient auprès de TTA sur les thèmes de la charge cognitive, de la performance individuelle et collective ainsi que sur le leadership.

Après chaque idée-force, les participants seront mis en situation dans des exercices décalés de leur domaine puis les outils seront transposés dans leur univers pour une appropriation maximale.





Les experts de l'agence TTA
interviennent sur les thématiques de la Confiance, du Leadership, de la Performance d'équipe, de la Résilience et de la Négociation. Ils interviennent également sur l'intelligence émotionnelle, la performance sous haute-intensité, l'agilité collective, l'optimisation de la charge cognitive, la gestion du stress et la gestion de crise.



LAURENT COMBALBERT

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, il est régulièrement cité par la presse internationale comme faisant partie des meilleurs négociateurs au monde. En 2008, il crée le référentiel de négociation complexe PACIFICAT® publié dans l'ouvrage de référence Négociator, traduit en anglais en 2021 puis HERMIONE®. 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 2021, il fonde l'association Don de Confiance.



VINCENT BERTHELOT

Vincent Berthelot est officier et pilote de Rafale dans l'Aéronautique navale. Initialement formé aux Etats-Unis, dans l'US NAVY, il exerce sa profession au sein de la chasse embarquée française et participe aux missions opérationnelles du porte-avions Charles de Gaulle depuis bientôt 15 ans (Afghanistan, Libye, Irak, Syrie...). En 2018, après avoir commandé les opérations de la 17^e flottille de chasse, il intègre l'état-major du groupe aérien embarqué. Depuis 2 ans, il est formateur « pleine conscience », discipline permettant aux pilotes de combat d'optimiser leurs capacités cognitives dans les environnements complexes et saturants. Il intervient sur les thématiques de la gestion de la charge cognitive, le leadership et la performance collective. En 2021, il prend le commandement d'une unité de la Marine nationale.



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 spécialiste de l'acquisition du renseignement à haute valeur ajoutée et de l'influence. En 2022, il intègre l'agence TTA pour transmettre son expertise aux entreprises sur les sujets du leadership en situation de crise et du recrutement. Membre de l'ONG HERMIONE des négociateurs de crise, il intervient également sur la thématique de la négociation et de l'extraction d'informations à haute-valeur ajoutée.



MALICK BAULET

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 7^e 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. Au côté de Laurent Combalbert depuis la création de TTA, il intervient auprès des entreprises sur les thématiques de la négociation, du management en environnement complexe et de l'agilité collective. Il forme également les médecins à la négociation médecin-patient.



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. Négociateur de crise et médiateur, 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 et sur le dépassement de soi. Membre de l'ONG HERMIONE des négociateurs de crise, il intervient également sur la thématique de la négociation et de la création de la relation de confiance.





STÉPHANE VOLANT

Après plusieurs années auprès d'hommes politiques Français ainsi qu'auprès de Chefs d'états ou de gouvernements étrangers, Stéphane Volant a été pendant plus de quinze ans cadre dirigeant d'un groupe du CAC 40 et au Comité exécutif d'une entreprise publique française. Il préside ou siège désormais aux boards de plusieurs entreprises leader dans leur secteur. Il connaît donc bien les négociations complexes avec des partenaires exigeants (clients, syndicats, décideurs publics,...), le management d'équipes pluridisciplinaires et multiculturelles (comités de direction, groupes projet...) et sait prendre le temps et donner du sens.



HANANE CARMOUN

Hanane Carmoun est une professionnelle de la finance et experte des relations commerciales. Pendant plus de 10 ans, elle exerce des fonctions de directrice commerciale et marketing dans des structures spécialisées dans l'Investissement Sociallement Responsable comme dans des groupes internationaux. Son profil pluridisciplinaire lui permet d'intégrer les dernières avancées en matière de neurosciences cognitives et comportementales dans sa pratique de la négociation. Fondatrice de Brain Me Up Consulting, elle intègre TTA en tant qu'experte sur la négociation éthique et responsable dans le domaine de la Finance.



ERIC LE CALLONNEC

Eric Le Callonnec est général de Gendarmerie. Il a quitté le service actif récemment, au terme de presque 40 ans d'exercice. Au cours de ses nombreuses missions de commandement en situations de crise, il met en œuvre son esprit de responsabilité, son sens de l'humain et du collectif. Dans une démarche de transmission, il assume le rôle de formateur, puis de directeur d'établissement et conçoit des formations de haut-niveau dans les domaines du management et du leadership. En 2022, il intègre l'agence TTA pour transmettre son expertise auprès des entreprises.



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.



FRANCK GARDEN-BRÈCHE

Médecin urgentiste au Samu, Franck Garden-Brèche est diplômé en médecine de catastrophe et en victimologie. Praticien et formateur en hypnose médicale ericksonienne, il a travaillé sur l'adaptation psychologique aux prises d'otages, la gestion du stress et des émotions des équipes médicales en développant des techniques d'hypnose spécifiques aux situations à haute intensité. Expert en négociations complexes, il intègre ces techniques au quotidien dans sa pratique. Il est par ailleurs auteur de documents, essai, et romans.



CATHERINE BETSCH

Ancienne responsable de la formation des personnels commerciaux navigants d'Air France puis Directrice du Personnel Navigant Commercial, Catherine Betsch a été la directrice de « La Première » d'Air France. Avec ses équipes, elle crée les « Suites La Première » à bord des Boeings 777 d'Air France en collaboration avec ses clients. Elle obtient l'Awards Skytrax du plus beau Salon La Première au monde. Catherine Betsch intervient sur la confiance au féminin et le leadership.





DIMITRI LINARDOS

Ancien membre des forces spéciales, polyglotte, Dimitri Linardos a été un spécialiste de la recherche du renseignement en zone de guerre. Aujourd'hui expert en gestion de crise et en sécurisation des personnels en zone sensible, il intervient sur la prévention des risques, la gestion des crises et la prise de décision en environnement complexe.



PHILIPPE PONTÈS

Ancien Officier Général de l'armée de terre, ayant commandé l'opération militaire de l'Union européenne en République centrafricaine, Philippe Pontès a été Directeur du Service National et de la Jeunesse au Ministère des Armées. Il intervient sur la stratégie, le leadership et la conduite des transformations complexes.



VIRGINIE GUYOT

Ex-pilote de chasse ayant réalisé de nombreuses missions en zones de conflit, Virginie Guyot devient la première femme à intégrer la Patrouille de France et reste encore à ce jour la seule femme au monde à avoir dirigé une patrouille acrobatique nationale. Conférencière depuis 2010, elle anime plus de 100 conférences par an et intervient sur la confiance, l'agilité collective, le leadership en situation extrême et la maîtrise des risques.



AXEL ALLETRU

Champion du monde de motocross junior, Axel Alletru chute gravement lors des championnats du monde en 2010. Paraplégique, Les médecins lui prédisent qu'il ne remarchera plus jamais. A force de travail, d'acharnement et de mental, il remonte sur le podium dans diverses disciplines. Il ira même jusqu'à participer au Rallye Dakar 2020 où il réussit l'exploit de se placer 1er dans sa catégorie devant des pilotes valides. Sportif de haut niveau, pilote et conférencier. Il intervient sur les thématiques de la résilience, la force du mental, l'adaptation en environnement hostile et la gestion de l'incertitude



NOUS ÉCRIRE À
OFFICE@THETRUSTEDAGENCY.COM
POUR RECEVOIR LES PROGRAMMES COMPLETS



THETRUSTEDAGENCY.COM