



NÉGOCIATION, LEADERSHIP & CONFIANCE



NÉGOCIATION

2 JOURS

Mise à jour le 3 août 2022



HERMIONE[®]

Négociateur sous haute intensité

Se préparer et négocier avec le référentiel des négociateurs de crise



PRÉ REQUIS
aucun



DURÉE
2 jours soit
14 heures



EFFECTIFS
6 à 12
participants



PUBLIC CONCERNÉ
Toute personne
amenée à négocier



**DÉLAIS D'ACCÈS
À LA FORMATION**
3 à 30 jours à partir de la
prise de contact

OBJECTIFS

- 1 Être capable de définir une négociation éthique
- 2 Être capable d'établir un mandat de négociation acceptable par toutes les parties prenantes.
- 3 Être capable d'identifier les réelles motivations de la partie adverse
- 4 Être capable de définir un objectif commun partagé

- 5 Être capable d'identifier les profils non éthiques
- 6 Être capable d'analyser le rapport de force et de construire une stratégie de négociation



Les participants recevront le certificat
HERMIONE[®] délivré par The Trusted Agency.

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.

Modalités pédagogiques et d'évaluation

Les participants sont plongés en immersion dans des situations réelles, issues de l'expérience et de la pratique de l'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 HERMIONE[®] font l'objet d'un apport théorique, d'une démonstration pratique et d'une appropriation immédiate à travers un exercice dédié.

Compétences

- ✚ Utiliser les outils de préparation d'une négociation avec le référentiel HERMIONE[®] : Mandascan[®], PPI[®] et le RapFor[®]
- ✚ Être reconnu comme un négociateur éthique par la partie adverse
- ✚ Savoir cartographier les acteurs de la négociation avec le Socioplan[®]
- ✚ Faire face à une partie adverse non éthique et neutraliser les pratiques non-éthiques

ACCESSIBILITÉ PERSONNES HANDICAPÉES

Entretien préalable avec le référent handicap pour définir les modalités d'accès

MOYENS TECHNIQUES

Les moyens techniques, selon le lieu de formation, comprennent un système de vidéo-projection, un flip-board, des tableaux blancs et des moyens de prise de notes pour chacun des participants.

Nous consulter pour obtenir un devis

selon le nombre de places disponibles



Qualiopi
processus certifié

The Trusted Agency est un organisme de formation ayant obtenu la certification qualité au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

THETRUSTEDAGENCY.COM



PEACE®

Gestion des conflits, de la violence et de l'agressivité



PRÉ REQUIS
aucun



DURÉE
1 jours soit
7 heures



EFFECTIFS
6 à 12
participants



PUBLIC CONCERNÉ
tous publics



**DÉLAIS D'ACCÈS
À LA FORMATION**
3 à 30 jours à partir de la
prise de contact



OBJECTIFS

- 1 Définir le processus d'un conflit
- 2 Gérer ses émotions et celles des autres
- 3 Établir une stratégie de communication
- 4 Adopter une attitude positive de prévention et de gestion face au conflit
- 5 Identifier une pratique professionnelle adaptée face aux situations à risque

Aptitudes

- ✦ Comprendre les origines psychologiques de l'agressivité
- ✦ Appréhender les mécanismes de la frustration
- ✦ Identifier les psychopathologies et le profil de l'individu en crise
- ✦ Comprendre les différentes phases du changement avec l'escalier du changement comportemental

Compétences

- ✦ Utiliser les techniques d'écoute active
- ✦ Gérer le stress et les émotions
- ✦ Mettre en œuvre les bases de la communication non-verbale et d'influence
- ✦ Être capable de mettre en place une procédure de prise en charge des personnels victimes de situations de crise

Modalités pédagogiques et d'évaluation

Les participants sont plongés en immersion dans des situations réelles, issues de l'expérience et de la pratique de l'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 PEACE® font l'objet d'un apport théorique, d'une démonstration pratique et d'une appropriation immédiate à travers un exercice dédié.

ACCESSIBILITÉ PERSONNES HANDICAPÉES

Entretien préalable avec le référent handicap pour définir les modalités d'accès

MOYENS TECHNIQUES

Les moyens techniques, selon le lieu de formation, comprennent un système de vidéo-projection, un flip-board, des tableaux blancs et des moyens de prise de notes pour chacun des participants.

Nous consulter pour obtenir un devis

selon le nombre de places disponibles



R.O.S.I.E.®

Stratégies d'extraction d'information



PRÉ REQUIS
aucun



DURÉE
1 jours soit
7 heures



EFFECTIFS
6 à 12
participants



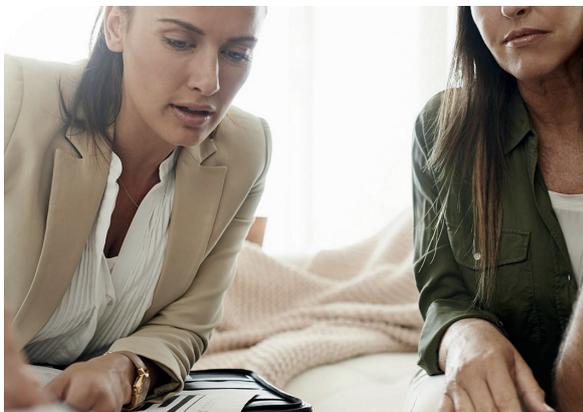
PUBLIC CONCERNÉ
tous publics



**DÉLAIS D'ACCÈS
À LA FORMATION**
3 à 30 jours à partir de la
prise de contact

OBJECTIFS

- 1 Savoir extraire de l'autre de l'information à haute valeur ajoutée
- 2 Détecter les tentatives de manipulations
- 3 Développer une stratégie éthique pour atteindre son objectif



La préparation et la conduite d'une négociation repose avant tout sur le fait d'avoir accès aux bonnes informations. 70% des premières informations sont généralement fausses, obsolètes ou interprétées par ceux qui les transmettent.

Savoir extraire les bonnes informations au bon moment est désormais une compétence incontournable pour toutes les négociatrices et tous les négociateurs. La formation ROSIE repose sur la capacité à créer une relation empathique, à mettre en œuvre une écoute engagée et pratiquer les techniques de questionnement appropriées.

Compétences

- ✦ Savoir utiliser le protocole R.O.S.I.E.
- ✦ Utiliser les techniques d'influence
- ✦ Valoriser les compétences des membres de l'équipe

Aptitudes

- ✦ Créer une relation empathique
- ✦ Mettre en œuvre les bases de la lecture comportementale
- ✦ Détecter les mensonges et pratiques dolosives
- ✦ Savoir construire une stratégie éthique
- ✦ Utiliser une légende
- ✦ Développer la confiance en soi
- ✦ S'appuyer sur les compétences de chaque membre de l'équipe
- ✦ Cultiver l'humilité
- ✦ Savoir s'effacer quand cela est nécessaire à la réussite de la stratégie

Modalités pédagogiques et d'évaluation

Les participants sont plongés en immersion dans des situations réelles, issues de l'expérience et de la pratique de l'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 ROSIE® font l'objet d'un apport théorique, d'une démonstration pratique et d'une appropriation immédiate à travers un exercice dédié.

ACCESSIBILITÉ PERSONNES HANDICAPÉES

Entretien préalable avec le référent handicap pour définir les modalités d'accès

MOYENS TECHNIQUES

Les moyens techniques, selon le lieu de formation, comprennent un système de vidéo-projection, un flip-board, des tableaux blancs et des moyens de prise de notes pour chacun des participants.

Nous consulter pour obtenir un devis

selon le nombre de places disponibles





NEDD Finance[®]

Se préparer et négocier efficacement en toutes circonstances

Se préparer et négocier efficacement en toutes circonstances



PRÉ REQUIS
aucun



DURÉE
2 jours soit
14 heures



EFFECTIFS
6 à 12
participants



PUBLIC CONCERNÉ
tous publics



**DÉLAIS D'ACCÈS
À LA FORMATION**
3 à 30 jours à partir de la
prise de contact

OBJECTIFS

ÊTRE CAPABLE DE :

- 1 **Préparer une négociation** en mettant en avant l'intérêt collectif des parties prenantes.
- 2 **Établir un mandat de négociation** acceptable par toutes les parties prenantes.
- 3 **Construire une relation de confiance** basée sur la coopération.
- 4 **Détecter** et neutraliser les tentatives de manipulation et d'influence.

- 5 **Élaborer un accord final** juste et équitable pour toutes les parties prenantes.
- 6 **Débriefier les négociations** menées pour en tirer les enseignements pour renforcer sa confiance.

Cette formation permet, à l'issue d'une procédure d'évaluation devant un jury, d'obtenir le certificat de formation NEDD Finance délivré par The Trusted Agency.

Aptitudes

- ✦ **Préparer une négociation**, quel que soit le contexte et l'attitude des parties prenantes.
- ✦ **Privilégier une approche coopérative** pour aboutir à un Objectif Commun Partagé.
- ✦ **Détecter et déjouer les tentatives de manipulation** et de passage en force.
- ✦ **Conclure un accord** à l'issue de la négociation qui satisfait l'ensemble des parties prenantes.

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 NEDD Finance[®] font l'objet d'un apport théorique, d'une démonstration pratique et d'une appropriation immédiate à travers des exercices pratiques et des mises en situation.

Compétences

- ✦ **Maîtriser les outils de préparation** d'une négociation, tels que le Mandascan[®], le POE[®] ou le RapFor[®].
- ✦ **Organiser la stratégie de la négociation** avec l'outil d'ossature stratégique EOP[®] et l'outil de planification ROOL[®].
- ✦ **Créer et maintenir une relation de confiance** grâce aux techniques d'écoute active et de communication authentique.
- ✦ **Débriefier une négociation** grâce aux outils BRAAC[®] et SERIN[®].

ACCESSIBILITÉ PERSONNES HANDICAPÉES

Entretien préalable avec le référent handicap pour définir les modalités d'accès

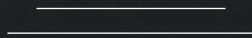
MOYENS TECHNIQUES

Les moyens techniques, selon le lieu de formation, comprennent un système de vidéo-projection, un flip-board, des tableaux blancs et des moyens de prise de notes pour chacun des participants.

Nous consulter pour obtenir un devis

selon le nombre de places disponibles





LEADERSHIP



2 JOURS

Mise à jour le 3 août 2022



HERACLES[®]

Leadership sous Haute-intensité

Diriger et engager ses équipes dans un environnement complexe



PRÉ REQUIS
aucun



DURÉE
2 jours soit
14 heures



EFFECTIFS
6 à 12
participants



PUBLIC CONCERNÉ
Managers, responsables
d'équipe et dirigeants



**DÉLAIS D'ACCÈS
À LA FORMATION**
3 à 30 jours à partir de la
prise de contact

OBJECTIFS

- 1 Comprendre son profil de leader et son mode de management.
- 2 Concevoir les niveaux stratégiques et tactiques de sa mission.
- 3 Distinguer et animer les Leaders, les Opérateurs et les Ralentisseurs.
- 4 Organiser les règles d'engagement et de conduite de l'équipe.
- 5 Développer les 5 leviers de confiance des Equipes à Haute Valeur Ajoutée .
- 6 Travailler sur le cycle de l'action et instaurer le polymorphisme.

Modalités pédagogiques et d'évaluation

Les participants sont plongés en immersion dans des situations réelles, issues de l'expérience et de la pratique de l'experts. Chacun des enseignements tirés de cette immersion est transposé dans l'univers des participants pour renforcer l'appropriation et l'adaptation opérationnelle. Tous les éléments du programme de la formation HERACLES[®] font l'objet d'un apport théorique, d'une démonstration pratique et d'une appropriation immédiate à travers un exercice dédié.

Le référentiel HERACLES[®], construit à partir de l'expérience de leaders de groupes d'intervention et d'équipes de négociateurs de crise, est un programme qui permet d'aborder les huit questions-clé du leadership et de l'agilité collective.

Il donne les outils pour animer les équipes à travers les différents niveaux stratégique et tactique et de piloter et diriger son entreprise ou son organisation dans des situations de haute-intensité.

Aptitudes

- ✦ Piloter et diriger son entreprise ou son organisation dans un environnement complexe.
- ✦ Manager et animer ses équipes dans les situations de haute intensité.

Compétences

- ✦ Maîtriser l'outil CRITER[®] pour analyser les situations de haute intensité.
- ✦ Maîtriser les référentiels d'agilité collective pour manager selon les phases du cycle de l'action.
- ✦ Créer un référentiel de mission et de transformation applicable par tous les collaborateurs.
- ✦ Animer les équipes avec l'outils LOR[®] Leaders Opérateurs Ralentisseurs.

ACCESSIBILITÉ PERSONNES HANDICAPÉES

Entretien préalable avec le référent handicap pour définir les modalités d'accès

MOYENS TECHNIQUES

Les moyens techniques, selon le lieu de formation, comprennent un système de vidéo-projection, un flip-board, des tableaux blancs et des moyens de prise de notes pour chacun des participants.

Nous consulter pour obtenir un devis

selon le nombre de places disponibles



Qualiopi
processus certifié

The Trusted Agency est un organisme de formation ayant obtenu la certification qualité au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

THETRUSTEDAGENCY.COM



RECRUT[®]

Recruter en toute(s) confiance(s)



PRÉ REQUIS
aucun



DURÉE
1 jours soit
7 heures



EFFECTIFS
6 à 12
participants



PUBLIC CONCERNÉ
Managers, RH et DRH



**DÉLAIS D'ACCÈS
À LA FORMATION**
3 à 30 jours à partir de la
prise de contact

OBJECTIFS

- 1 Recruter la personne de confiance
- 2 Utiliser le recrutement comme un outil de management
- 3 Développer son savoir-faire et son savoir-être face aux futurs candidats
- 4 Renforcer le quotient d'attractivité et la valence de son équipe
- 5 Se prémunir des biais cognitifs qui menacent le recruteur



Aptitudes

- ✦ Protéger son équipe et gérer les émotions
- ✦ Engager ses collaborateurs dans le processus de recrutement
- ✦ Savoir exclure pour mieux intégrer
- ✦ Faire du recrutement un levier pour alimenter la confiance d'équipe

Compétences

- ✦ Trouver le juste équilibre entre sentiment d'appartenance de l'équipe et ouverture aux autres services
- ✦ Maîtriser les différents visages du recruteur
- ✦ Identifier les profils de candidats et se prémunir des profils complexes.

Modalités pédagogiques et d'évaluation

Les participants sont plongés en immersion dans des situations réelles, issues de l'expérience et de la pratique de l'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 **RECRUT[®]** font l'objet d'un apport théorique, d'une démonstration pratique et d'une appropriation immédiate à travers un exercice dédié.

ACCESSIBILITÉ PERSONNES HANDICAPÉES

Entretien préalable avec le référent handicap pour définir les modalités d'accès

MOYENS TECHNIQUES

Les moyens techniques, selon le lieu de formation, comprennent un système de vidéo-projection, un flip-board, des tableaux blancs et des moyens de prise de notes pour chacun des participants.

Nous consulter pour obtenir un devis

selon le nombre de places disponibles



The Trusted Agency est un organisme de formation ayant obtenu la certification qualité au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

THETRUSTEDAGENCY.COM



EHP[®] Équipes Haute- Performance

Le collectif au service de la performance
en environnement complexe et saturant



PRÉ REQUIS
aucun



DURÉE
1 jours soit
7 heures



EFFECTIFS
6 à 12
participants



PUBLIC CONCERNÉ
Managers, responsables
d'équipe et dirigeants



**DÉLAIS D'ACCÈS
À LA FORMATION**
3 à 30 jours à partir de la
prise de contact

OBJECTIFS

- 1 Donner sa confiance a priori pour développer le « cercle de confiance ».
- 2 Mobiliser son équipe quelles que soient les circonstances.
- 3 Performer en environnement complexe et saturant.
- 4 Parvenir à faire le bilan des ressources attentionnelles des membres de l'équipe.



Les Équipes Haute-Performance sont celles qui tiennent le cap en situation de crise. Les pilotes de rafale sont un exemple en termes d'engagement, d'agilité et de coopération.

L'équipe est d'abord vue comme une addition de charges cognitives permettant à chaque pilote d'exprimer son expertise au service d'un collectif fort. Au cours de la formation EHP[®], l'expert partagent les clés de la confiance basée sur la coopération, la co-responsabilité et la co-protection.

Aptitudes

- ✚ Gérer et maîtriser la charge cognitive dans les moments haute intensité.
- ✚ Accepter ses émotions et les mettre au service de la mission.
- ✚ Décider dans l'incertitude et assumer ses choix.
- ✚ Apprendre à débriefier et dégager des enseignements par les Retex.

Compétences

- ✚ Réaliser un « scan émotionnel » avant, pendant et après la mission
- ✚ Utiliser le « focus attentionnel » et le cycle lucidité-acceptation-reconcentration.
- ✚ Détecter et neutraliser les dangers d'une charge cognitive excessive.
- ✚ Mobiliser le « réservoir d'attention » de l'équipe.

Modalités pédagogiques et d'évaluation

Les participants sont plongés en immersion dans des situations réelles, issues de l'expérience et de la pratique de l'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 EHP[®] font l'objet d'un apport théorique, d'une démonstration pratique et d'une appropriation immédiate à travers un exercice dédié.

ACCESSIBILITÉ PERSONNES HANDICAPÉES

Entretien préalable avec le référent handicap pour définir les modalités d'accès

MOYENS TECHNIQUES

Les moyens techniques, selon le lieu de formation, comprennent un système de vidéo-projection, un flip-board, des tableaux blancs et des moyens de prise de notes pour chacun des participants.

Nous consulter pour obtenir un devis

selon le nombre de places disponibles





Shadow Leader[®]

Le leader de l'ombre

*Le leader de l'ombre,
un leader inspirant au service
de la mission collective*

« On est nommé chef, jamais leader. ». C'est l'équipe qui va donner sa légitimité au leader. Pour cela, il devra construire la confiance, développer son influence et savoir s'effacer au profit de l'équipe et de la mission commune.

Dans la formation Shadow Leader, l'expert transmet les outils et méthodes que partagent les services de renseignement dans leur approche du recrutement et de l'engagement des talents au service de la mission.



PRÉ REQUIS
aucun



DURÉE
1 jours soit
7 heures



EFFECTIFS
6 à 12
participants



PUBLIC CONCERNÉ
Managers, responsables
d'équipe et dirigeants



**DÉLAIS D'ACCÈS
À LA FORMATION**
3 à 30 jours à partir de la
prise de contact

OBJECTIFS

- 1 Adopter l'état d'esprit et la posture du leader
- 2 Adopter les codes d'un leader de l'ombre
- 3 Identifier les besoins de ses collaborateurs en situation de crise et y répondre
- 4 Développer son influence dans la durée
- 5 Savoir décider sous pression
- 6 Construire la confiance dans l'équipe
- 7 Faire émerger les futurs leaders : inspirer et transmettre



Aptitudes

- ✦ Se poser en leader de confiance
- ✦ Apprendre à s'effacer au profit de l'équipe
- ✦ Manager ses collaborateurs en situation de haute-intensité
- ✦ Savoir valoriser chaque membre pour sa contribution individuelle à la mission
- ✦ Se préserver et nourrir un ego juste
- ✦ Trouver en soi l'inspiration et la détermination par le sens de la mission collective

Compétences

- ✦ Maîtriser le référentiel du leader en situation de crise
- ✦ Maîtriser la prise de décision rapide en phase de haute-intensité
- ✦ Comprendre l'importance de la confiance dans le processus de leadership

Modalités pédagogiques et d'évaluation

Les participants sont plongés en immersion dans des situations réelles, issues de l'expérience et de la pratique de l'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 **Shadow Leader[®]** font l'objet d'un apport théorique, d'une démonstration pratique et d'une appropriation immédiate à travers un exercice dédié.

ACCESSIBILITÉ PERSONNES HANDICAPÉES

Entretien préalable avec le référent handicap pour définir les modalités d'accès

MOYENS TECHNIQUES

Les moyens techniques, selon le lieu de formation, comprennent un système de vidéo-projection, un flip-board, des tableaux blancs et des moyens de prise de notes pour chacun des participants.

Nous consulter pour obtenir un devis
selon le nombre de places disponibles



The Trusted Agency est un organisme de formation ayant obtenu la certification qualité au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

THETRUSTEDAGENCY.COM



Special Forces challenge

Développer le potentiel global de confiance des équipes

Dans un monde complexe et volatile, les entreprises et les organisations doivent s'adapter pour faire de l'incertitude une opportunité d'action et de développement. Basé sur les modes d'action des Groupes d'Intervention et des Equipes à Haute Valeur Ajoutée, le Special Forces Challenge est un programme consacré à l'agilité collective, à la synergie des expertises et au dépassement de soi.

Les épreuves et les mises en situation, issues de l'univers des Forces Spéciales, n'ont pas pour objectif d'éprouver la force physique des participants mais de démontrer l'efficacité de la préparation, de l'adaptation et de l'audace collective pour agir et faire face en toutes circonstances. Le Special Forces Challenge met en lumière les mécanismes des Equipes à Haute Valeur Ajoutée nécessaires au développement des facultés d'adaptation, d'agilité, d'analyse de la haute intensité et de prise de décision tout en faisant vivre aux participants une expérience forte et créatrice de cohésion. Le SFC se décline en plusieurs niveaux d'intensité et de complexité en fonction des objectifs et des contraintes des participants.



PRÉ REQUIS
aucun



DURÉE
sur une
demi-journée



EFFECTIFS
6 à 12
participants



PUBLIC CONCERNÉ
tous publics



DÉLAIS D'ACCÈS À LA FORMATION
3 à 30 jours à partir de la prise de contact

Aptitudes

- ☞ Structurer une équipe en fonction des compétences et des aptitudes de chacun
- ☞ Analyser collectivement un enchaînement de situations complexes pour définir les priorités
- ☞ Décider dans des situations de dilemme et assumer avec courage les décisions prises
- ☞ Débriefer chaque étape de la mission pour réajuster l'organisation de l'équipe si nécessaire

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 **Special Forces challenge** font l'objet d'un apport théorique, d'une démonstration pratique et d'une appropriation immédiate à travers des exercices pratiques et des mises en situation.

EXEMPLE DE DÉROULÉ

- ☞ Parcours de brancardage par équipe en zone hostile
- ☞ Course d'orientation en temps contraint pour identifier un code d'accès nécessaire à la mission
- ☞ Epreuve par équipe de mémorisation de lignes de code indispensable à la clôture de la mission
- ☞ Parcours de slacklines en équipe pour obtenir des indices et résoudre une énigme
- ☞ Reconstitution d'un système de code dans un environnement fermé avec masques sous fumée lourde
- ☞ Tirs de neutralisation simultanées avec des armes non-réglées (tireurs + spotters)
- ☞ Parcours évasion en équipe et franchissement complexe d'un filet de barrage

OBJECTIFS

- 1 Développer l'esprit d'équipe et la cohésion entre les participants.
- 2 Susciter la synergie, la transversalité pour développer les valeurs de l'équipe.
- 3 Démontrer l'intérêt de chacun à se mettre au service des autres pour réussir la mission.
- 4 Travailler la créativité et l'inventivité pour faire et faire face en toutes circonstances.

Compétences

- ☞ Engager son équipe dans la mission en toute circonstances
- ☞ Motiver les membres de l'équipe dans les situations de stress et de tension
- ☞ Valoriser les membres de l'équipe quels que soient leur profil LOR® ou leur rôle dans la mission
- ☞ Faire preuve d'inventivité pour dénouer des dilemmes

ACCESSIBILITÉ PERSONNES HANDICAPÉES

Entretien préalable avec le référent handicap pour définir les modalités d'accès

MOYENS TECHNIQUES

Les moyens techniques, selon le lieu de formation, comprennent un système de vidéo-projection, un flip-board, des tableaux blancs et des moyens de prise de notes pour chacun des participants.

Nous consulter pour obtenir un devis

selon le nombre de places disponibles

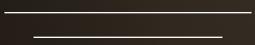


The Trusted Agency est un organisme de formation ayant obtenu la certification qualité au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

THETRUSTEDAGENCY.COM



CONFIANCE





PHI[®]

Performance sous Haute-Intensité

Renforcer sa confiance
pour atteindre l'excellence

En période d'incertitude et de complexité croissante, et face aux crises qui ne cessent de se succéder, la confiance est devenue une ressource indispensable pour atteindre une performance stable et durable.

Or, la confiance ne se décrète pas : qu'elle soit individuelle ou collective, personnelle ou professionnelle, elle se révèle, se développe et se solidifie par la préparation, avant de se mettre à l'épreuve dans l'action. Renforcer les 5 leviers de Confiance que sont la confiance en soi, en l'équipe, en la mission, en la hiérarchie et en l'histoire permettra à chaque collaborateur, quel que soit son domaine, de performer et de tendre ainsi vers l'excellence.



PRÉ REQUIS
aucun



DURÉE
2 jours soit
14 heures



EFFECTIFS
6 à 12
participants



PUBLIC CONCERNÉ
tous publics



**DÉLAIS D'ACCÈS
À LA FORMATION**
3 à 30 jours à partir de la
prise de contact

OBJECTIFS

- 1 Évaluer et développer son IPC[®]
Indice Personnel de Confiance.
- 2 Arbitrer entre un ego fort et une humilité juste.
- 3 Accepter et gérer ses émotions.
- 4 Faire de son stress un allié.
- 5 Allier une charge mentale optimale
à une énergie physique préservée.
- 6 Développer son savoir-faire et son savoir-être.
- 7 Développer son intelligence relationnelle
par l'écoute engagée.
- 8 S'auto-débriefe pour s'accorder le droit à l'erreur.
- 9 Être résilient face aux échecs.
- 10 Cultiver un optimisme éclairé.
- 11 Se préserver de l'excès de confiance.

Aptitudes

- ✦ Connaître et comprendre les composantes de la confiance au sens large.
- ✦ Développer sa capacité de gestion du stress et des émotions.
- ✦ Se connaître pour s'affirmer en toutes circonstances.
- ✦ Créer et maintenir une relation de confiance avec son environnement.

Compétences

- ✦ Maîtriser son stress en toutes circonstances.
- ✦ Organiser sa charge mentale pour la rendre optimale.
- ✦ Maîtriser les outils de la communication interpersonnelle pour susciter les relations de confiance.
- ✦ Développer son empathie et son assertivité pour affirmer ses idées.

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 **Les 5 leviers de Confiance** font l'objet d'un apport théorique, d'une démonstration pratique et d'une appropriation immédiate à travers des exercices pratiques et des mises en situation.

ACCESSIBILITÉ PERSONNES HANDICAPÉES

Entretien préalable avec le référent handicap pour définir les modalités d'accès

MOYENS TECHNIQUES

Les moyens techniques, selon le lieu de formation, comprennent un système de vidéo-projection, un flip-board, des tableaux blancs et des moyens de prise de notes pour chacun des participants.

Nous consulter pour obtenir un devis

selon le nombre de places disponibles





IETN[®] L'Intelligence Émotionnelle au Temps des Neurosciences

*Apprendre à décoder les émotions
et en faire une force de vie*



PRÉ REQUIS
aucun



DURÉE
1 jour soit
7 heures



EFFECTIFS
6 à 12
participants



PUBLIC CONCERNÉ
tous publics



**DÉLAIS D'ACCÈS
À LA FORMATION**
3 à 30 jours à partir de la
prise de contact

OBJECTIFS

- 1 **Définir les émotions** et comprendre leurs fonctions, leurs origines et les effets physiologiques sur notre corps.
- 2 **Savoir nourrir son cerveau** en comprenant son fonctionnement et ses besoins.
- 3 **Concevoir l'autorégulation** et la compréhension émotionnelle.
- 4 **Apprendre à se sortir des pièges émotionnels** en utilisant ses propres ressources.
- 5 **Revenir à l'équilibre émotionnel.**
- 6 **Travailler sur le cerveau équanime** pour un équilibre parfait et inébranlable.

Aptitudes

- ✦ **Conduire et diriger son entreprise** ou son organisation en toute connaissance et maîtrise des paramètres émotionnels
- ✦ **Œuvrer en pleine conscience** et agir sur le cerveau pour éviter le déclin de l'esprit et tendre à la sagesse managériale.

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 IETN[®] font l'objet d'un apport théorique, d'une démonstration pratique et d'une appropriation immédiate à travers des exercices pratiques et des mises en situation.

Compétences

- ✦ **Maîtriser les distinctions émotionnelles** pour analyser et gérer les situations avec adéquation
- ✦ **Utiliser et s'approprier** les caractéristiques de l'intelligence émotionnelle
- ✦ **Communiquer de manière** appropriée face à des situations sous émotions
- ✦ **Développer et approfondir** un cerveau équanime pour manager sereinement

ACCESSIBILITÉ PERSONNES HANDICAPÉES

Entretien préalable avec le référent handicap pour définir les modalités d'accès

MOYENS TECHNIQUES

Les moyens techniques, selon le lieu de formation, comprennent un système de vidéo-projection, un flip-board, des tableaux blancs et des moyens de prise de notes pour chacun des participants.

Nous consulter pour obtenir un devis

selon le nombre de places disponibles





CALM[®]

Gestion du Stress et des Émotions

Gérer ses émotions et faire de son stress un allié permet de gérer l'incertitude et de faire face à tous types de situations quelles que soient les circonstances.

La formation CALM[®] permet aux participants de réagir positivement aux problèmes, aux émotions et à tous les facteurs de stress qui peuvent survenir dans leur milieu professionnel ou dans la sphère privée.



PRÉ REQUIS
aucun



DURÉE
1 jour soit
7 heures



EFFECTIFS
6 à 12
participants



PUBLIC CONCERNÉ
tous publics



**DÉLAIS D'ACCÈS
À LA FORMATION**
3 à 30 jours à partir de la
prise de contact

OBJECTIFS

- 1 Gérer ses émotions et celles des autres
- 2 Renforcer sa confiance en soi
- 3 Identifier ses propres facteurs de stress
- 4 Développer son assertivité
- 5 Se préserver du stress négatif



Aptitudes

- ✦ Gérer les émotions négatives
- ✦ Comprendre les trois niveaux de stress
- ✦ Transformer son stress négatif en stress positif comme un outil de performance
- ✦ Récupérer émotionnellement

Compétences

- ✦ Analyser ses pratiques professionnelles
- ✦ Utiliser les outils de la psychologie positive et ses concepts associés
- ✦ Maîtriser les outils de l'intelligence émotionnelle
- ✦ Pratiquer les techniques de respiration et de relaxation

Modalités pédagogiques et d'évaluation

Les participants sont plongés en immersion dans des situations réelles, issues de l'expérience et de la pratique de l'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 EHP[®] font l'objet d'un apport théorique, d'une démonstration pratique et d'une appropriation immédiate à travers un exercice dédié.

ACCESSIBILITÉ PERSONNES HANDICAPÉES

Entretien préalable avec le référent handicap pour définir les modalités d'accès

MOYENS TECHNIQUES

Les moyens techniques, selon le lieu de formation, comprennent un système de vidéo-projection, un flip-board, des tableaux blancs et des moyens de prise de notes pour chacun des participants.

Nous consulter pour obtenir un devis

selon le nombre de places disponibles





ETHOS®

La gestion du corps par la respiration en situation de crise

En situation de crise, des émotions puissantes impactent notre corps et influent sur notre mental. La faible maîtrise sur nos émotions dégrade alors le choix de nos actions.

Lors de ces moments de bascule, notre corps a besoin d'outils simples et directs pour reprendre la main sur notre capacité de décision. La respiration est cet outil essentiel. En plus de fournir une capacité opérationnelle directe, elle permet de cheminer vers une meilleure connaissance de soi utile au management des groupes et des organisations.



PRÉ REQUIS
aucun



DURÉE
1 jours soit
7 heures



EFFECTIFS
6 à 12
participants



PUBLIC CONCERNÉ
tous publics



**DÉLAIS D'ACCÈS
À LA FORMATION**
3 à 30 jours à partir de la
prise de contact

OBJECTIFS

- 1 Comprendre le rôle de la respiration dans la gestion de crise
- 2 Assimiler les bases de la respiration dynamique/apaisante/équilibrante
- 3 Améliorer la capacité à décider sous haute intensité.
- 4 Élargir sa zone de confort
- 5 Vers la transformation, l'APC® Authenticité/Pouvoir/Clarté
- 6 Intégrer l'expérience de crise



Aptitudes

- ✦ Apprendre à se connaître et gérer son système hormonal
- ✦ Connaître et maîtriser son système nerveux autonome
- ✦ Être capable d'intégrer des expériences émotionnelles
- ✦ Pratiquer des techniques de dynamisation et de relaxation par l'entraînement
- ✦ Appliquer les outils de respiration dans sa pratique professionnelle

Compétences

- ✦ Apprendre de l'expérience pour augmenter sa performance personnelle
- ✦ Maîtriser son stress en situation de crise ou en situation dégradée
- ✦ Décider efficacement sous haute-intensité
- ✦ Gérer avec plus d'agilité l'incertitude et le changement
- ✦ Mettre ses émotions au service de l'enjeu

Modalités pédagogiques et d'évaluation

Les participants sont plongés en immersion dans des situations réelles, issues de l'expérience et de la pratique de l'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 ETHOS® font l'objet d'un apport théorique, d'une démonstration pratique et d'une appropriation immédiate à travers un exercice dédié.

ACCESSIBILITÉ PERSONNES HANDICAPÉES

Entretien préalable avec le référent handicap pour définir les modalités d'accès

MOYENS TECHNIQUES

Les moyens techniques, selon le lieu de formation, comprennent un système de vidéo-projection, un flip-board, des tableaux blancs et des moyens de prise de notes pour chacun des participants.

Nous consulter pour obtenir un devis

selon le nombre de places disponibles





FORMATIONS DESTINÉES
**AUX PROFESSIONNELS
DE SANTÉ**



Programme POP[®]

Programme Observance Patients



PRÉ REQUIS
aucun



MODULE
4 modules



EFFECTIFS
6 à 12
participants



PUBLIC CONCERNÉ
Professionnels
de santé



**DÉLAIS D'ACCÈS
À LA FORMATION**
3 à 30 jours à partir de la
prise de contact

MODULE 1 PROGRAMME OBSERVANCE PATIENT

- 1 S'assurer de la bonne compréhension du patient
- 2 Découvrir l'enjeu derrière la position affichée
- 3 Induire le changement
- 4 Construire un Objectif Commun Partagé
- 5 Utiliser les bonnes techniques de questionnement
- 6 Engager son patient (sa famille, son entourage)

MODULE 3 OPTIMISATION DE LA RELATION MÉDECIN/PATIENT

- 1 Optimiser la prise en charge globale du patient
- 2 S'impliquer dans la relation patient tout en se préservant
- 3 S'approprier des clés efficaces et utilisables immédiatement pour gérer des profils complexes
- 4 S'approprier des outils pratiques pour aller plus loin dans la création de la relation patient (questionnement ciblé, gestion des émotions, identification des motivations...).

MODULE 2 NÉGOCIATION MÉDECIN-PATIENT

- 1 Développer la relation-patient pour améliorer l'observance thérapeutique
- 2 Ancrer les apports théoriques dans le cadre de cas pratiques tirés de situation réelles
- 3 Débriefing des médecins sur les comportements et postures efficaces en consultation
- 4 Transmettre les méthodes de négociation complexe et de prise de parole en public

MODULE 4 LA PLACE DE LA CONFIANCE DANS LA RELATION MÉDECIN/PATIENT

- 1 Identifier les 5 leviers de la confiance
- 2 Transposer les méthodes d'agilité des groupes d'intervention à la relation patient
- 3 S'approprier des outils pour aller plus loin dans le cadre de la relation patient

Modalités pédagogiques et d'évaluation

Les participants sont plongés en immersion dans des situations réelles, issues de l'expérience et de la pratique de l'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 POP[®] font l'objet d'un apport théorique, d'une démonstration pratique et d'une appropriation immédiate à travers un exercice dédié.

ACCESSIBILITÉ PERSONNES HANDICAPÉES

Entretien préalable avec le référent handicap pour définir les modalités d'accès

MOYENS TECHNIQUES

Les moyens techniques, selon le lieu de formation, comprennent un système de vidéo-projection, un flip-board, des tableaux blancs et des moyens de prise de notes pour chacun des participants.

Nous consulter pour obtenir un devis

selon le nombre de places disponibles



PHI-Med[®] Praticiens de la Haute Intensité

Dans un environnement médical qui se complexifie sous la pression notamment du temps et des enjeux, **gérer la haute intensité devient une nécessité** dans l'amélioration du parcours de soin et de la prise en charge des patients, qui ont parfois une exigence forte malgré les contraintes opérationnelles.



PRÉ REQUIS
aucun



DURÉE
une demi-journée



EFFECTIFS
6 à 12
participants



PUBLIC CONCERNÉ
Professionnels
de santé



**DÉLAIS D'ACCÈS
À LA FORMATION**
3 à 30 jours à partir de la
prise de contact

MODULE 1

GÉRER LES SITUATIONS DE
TENSION POUR OPTIMISER LA
PRISE EN CHARGE DES PATIENTS

- 1 **COMPRENDRE ET ACCEPTER**
les facteurs de stress et de tension chez le personnel de santé comme chez le patient et sa famille.
- 2 **ANALYSER L'INTENSITÉ** et les points de pression d'une situation avec le référentiel CRITER[®]
- 3 **DÉVELOPPER SON QUOTIENT D'INCERTITUDE**
et son Quotient d'insécurité pour décider en situation de stress - test en ligne indice de confiance
- 4 **AUGMENTER SA CHARGE COGNITIVE**
et sa capacité à utiliser l'information sous haute intensité.
- 5 **GÉRER SES ÉMOTIONS**
et celles du patient avec l'outil DAIMER[®]
- 6 **MAITRISER LES EFFETS DU STRESS**
et en faire un allié et agir sous Haute Intensité.

Modalités pédagogiques

Les participants sont **plongés dans des situations réelles**, issues de l'expérience et de la pratique de Laurent Combalbert. L'objectif est de les transposer, par la méthode du décalage, dans un univers autre que le leur pour permettre une appropriation optimale des enseignements. La formation est adaptée à **tous les Professionnels de Santé**, quels que soient leur spécialité et niveau de responsabilité. Chacun pourra y trouver **des outils directement transposables dans son activité professionnelle** pour développer ses compétences en termes de gestion de la Haute Intensité et d'amélioration de la relation médecin-patient.

Dans un tel contexte, la performance passe par **l'aptitude du Professionnel de Santé à gérer et contrôler la « Haute Intensité » sans la subir**. Développer sa capacité à gérer les situations de tension est une compétence qui se travaille et qui permet d'améliorer durablement la prise en charge du patient.

Les **unités d'élite** telles que le RAID ou les forces spéciales sont des références dans leur aptitude à gérer cette Haute Intensité. **Quand la vie est enjeu, la performance n'est pas négociable**. Ces experts transmettent aujourd'hui leurs outils et techniques éprouvés sur le terrain et les transposent au monde de la Santé pour un **partage d'expertise** dans des environnements exigeants.

MODULE 2

LES FREINS ET OBSTACLES
OBSTACLES À LA RELATION
MÉDECIN-PATIENT

- 1 **COMPRENDRE ET IDENTIFIER**
les freins à la relation.
- 2 **APPRENDRE À GÉRER LES OBSTACLES**
à la relation en identifiant les attitudes bloquantes.
- 3 **LA GESTION DE L'AIDANT**
ou d'une tierce personne - La relation tripartite.
- 4 **DISCUSSION ET PARTAGE**
autour de profils complexes rencontrés en pratique.



ACCESSIBILITÉ PERSONNES HANDICAPÉES

Entretien préalable avec le référent handicap pour définir les modalités d'accès

MOYENS TECHNIQUES

Les moyens techniques, selon le lieu de formation, comprennent un système de vidéo-projection, un flip-board, des tableaux blancs et des moyens de prise de notes pour chacun des participants.

Nous consulter pour obtenir un devis

selon le nombre de places disponibles



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 Socialement 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 CALLONNET

Eric Le Callonnet 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.



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.



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, essais, et romans.



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 PONTIÈRES

Ancien Officier Général de l'armée de terre, ayant commandé l'opération militaire de l'Union européenne en République centrafricaine, Philippe Pontières 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.



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.



POUR DES PROGRAMMES SUR MESURE
OU POUR UNE FORMATION
EN INTRA NOUS CONSULTER
OFFICE@THETRUSTEDAGENCY.COM



THETRUSTEDAGENCY.COM