

Apprenez à faire face aux négociations complexes grâce au référentiel PACIFICAT® avec Aude Pichaud, l'un des meilleurs négociateurs professionnels au monde !

Negotiator

Masterclass de négociation complexe



l'Académie des auteurs

Des workshops uniques & inspirants basés sur les livres de management les plus populaires du moment !

**INCLUS POUR
CHAQUE PARTICIPANT**

Sous la direction experte de :

Aude Pichaud

Négociateur professionnel & experte
en gestion de crise
ADN Group



Pourquoi ce programme ?

APPRENEZ À GÉRER TOUTE NÉGOCIATION GRÂCE À CE MASTERCLASS UNIQUE EN SON GENRE EN BELGIQUE

Les négociations que doivent mener les entreprises dans le cadre de la conduite de leurs affaires sont devenues de plus en plus complexes : pressions liées au temps, enjeux difficiles à cerner, parties prenantes multiples, comportements irrationnels, menaces, mauvaise foi, ultimatums ... Autant de facteurs que les négociateurs doivent gérer tout en restant concentrés sur leur objectif. Face à cette évolution, les méthodes classiques de négociation peuvent perdre de leur réalisme ainsi que de leur efficacité, et les négociateurs hésitent à utiliser la complexité comme un facteur d'opportunité stratégique.

Ce masterclass de négociation complexe, unique en son genre en Belgique, est issu d'une approche opérationnelle et pragmatique, tirée de l'expérience unique de votre formatrice Tatiana Brillant.

Le masterclass, articulé autour du référentiel PACIFICAT®, s'adresse à toute personne amenée à négocier dans son activité professionnelle ou dans sa spécialité : ressources humaines, relations sociales, achat/vente, crise, diplomatie, relation-patient, relation-client ...

QUE POUVEZ VOUS ATTENDRE DE CE MASTERCLASS ?

Grâce à son approche inédite dans le domaine de la formation en négociation complexe, ce masterclass vous offrira une expérience unique, trouvée nulle part ailleurs.

Cette formation vous fournira :

- > des outils immédiatement assimilables et utilisables dans toutes vos négociations quotidiennes ;
- > un référentiel unique permettant de préparer, conduire, clôturer et débriefer tout type de négociations ;
- > une compréhension du facteur humain et de la psychologie de la relation dans les négociations complexes ;
- > une bonne alternance entre apports théoriques et pratiques afin de bien ancrer les pratiques efficaces.

Le masterclass « Negociator » vous permettra de devenir un négociateur plus efficace via une approche pratique, issue de l'expérience « terrain » d'Aude Pichaud en tant qu'ancienne Directrice des Ventes Nationales et Internationales chez Kellogg's. Vous serez en mesure de gérer toutes vos négociations quotidiennes, même les plus complexes.

FORMATION CERTIFIÉE : NO FREE LUNCH

Ce masterclass est bien plus qu'un concept 'déjeuner compris'. Une grande participation de chacun est requise et essentielle. La lecture recommandée vous permettra de vous préparer à la formation et vous serez demandé(e) de passer le test ADN Insider avant la formation. Le test permet d'apprécier votre profil personnel et votre impact dans le cours d'une négociation. À l'issue de la formation vous serez invité(e) à passer le test NSTAA® qui déterminera votre niveau de négociateur professionnel selon les standards universels. Vous recevrez ensuite votre fiche-profil individualisée et votre certificat attestant la qualification PACIFICAT niveau Essentials.

Objectifs

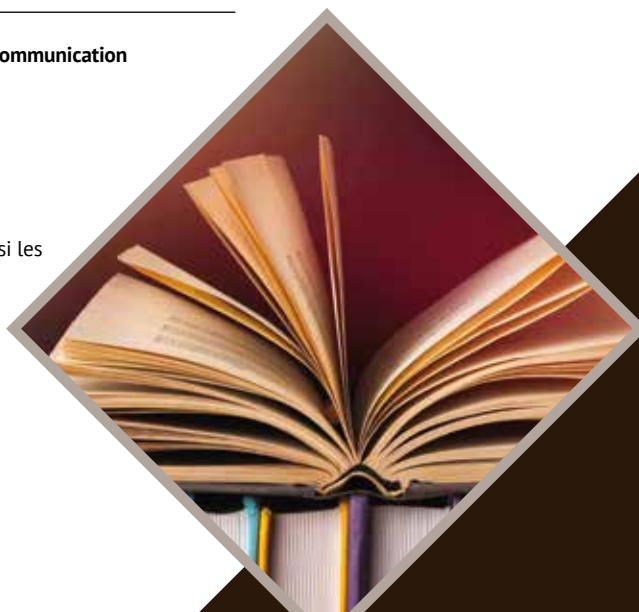
- > Proposer des outils immédiatement assimilables et utilisables par les participants dans leurs négociations quotidiennes.
- > Procurer un référentiel unique pour préparer, conduire, clôturer et débriefer tout type de négociation.
- > Comprendre et intégrer le facteur humain et les mécanismes psychologiques de la relation humaine.
- > Gérer l'incertitude d'une négociation sans pour autant la subir.
- > Utiliser les stratégies, tactiques et techniques les plus adaptées par rapport à la situation.

L'Académie des auteurs

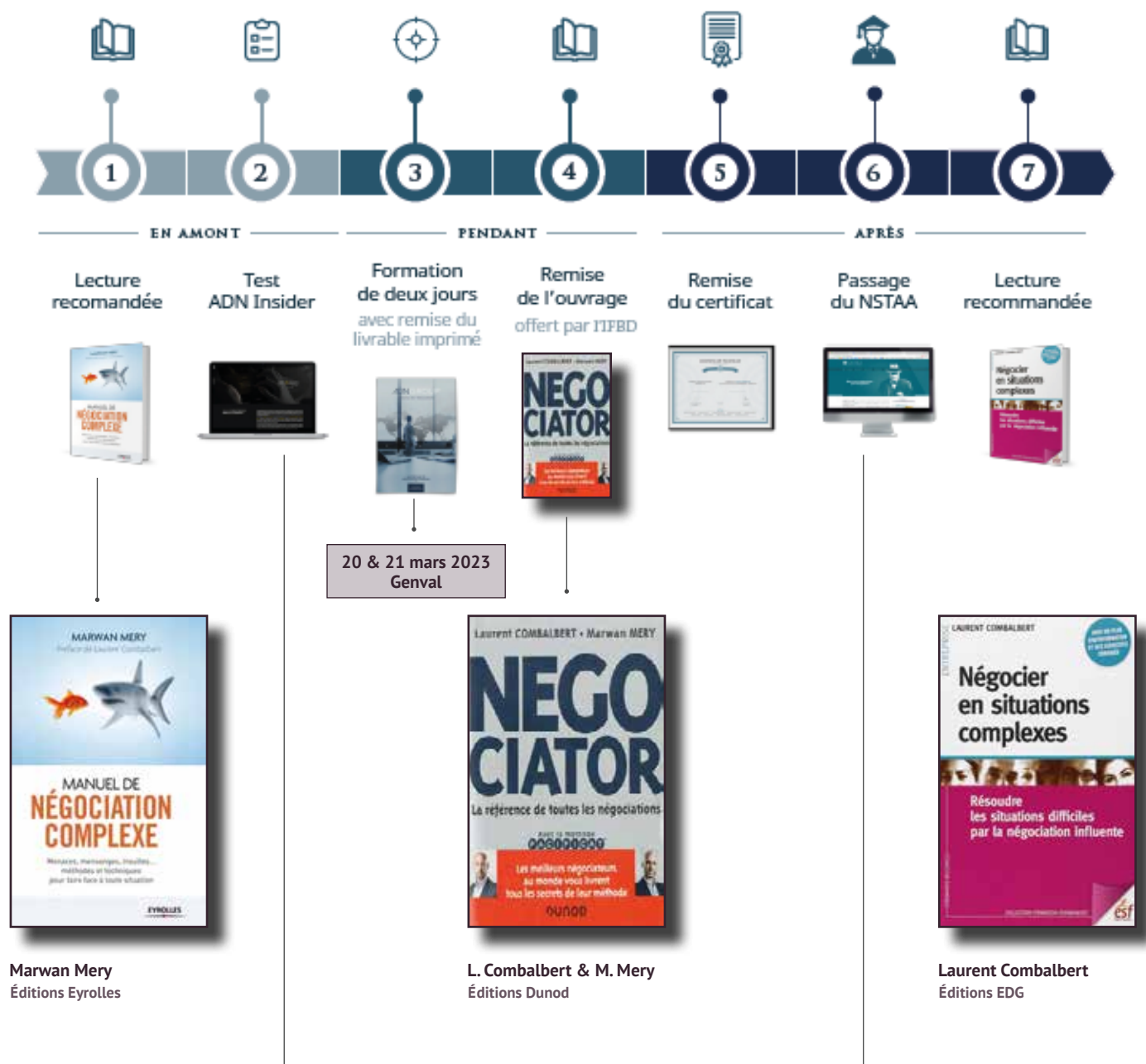
Des workshops uniques et inspirants sur le leadership, le management, la communication et le développement personnel.

« Negociator » & « La voix du raid » fait partie de L'Académie des Auteurs.

L'IFBD sélectionne pour vous les meilleurs livres de management mais aussi les meilleurs auteurs-formateurs. Après avoir suivi une de ces formations vous ressortirez motivé(e) et inspiré(e), et vous reprendrez votre travail avec une perspective et énergie nouvelles et de nouveaux objectifs faisables.



Déroulé général & chronologique du masterclass “Essentials”



ADN INSIDER

AADN Insider a été conçu pour déterminer votre profil de négociateur. Articulé autour de 50 questions, le test permet d'apprécier le profil de chacun et son impact dans le cours d'une négociation. En 8 minutes seulement, chaque utilisateur se voit attribuer une cartographie de son profil, définie autour de 10 compétences-clés : *appétence au conflit - empathie - intuition - résilience - agilité - coopération - assertivité - maîtrise émotionnelle - gestion du stress - écoute*.

Ce questionnaire d'une durée approximative de 8 minutes est confidentiel. Il est important de répondre honnêtement, spontanément et sincèrement aux questions pour garantir une efficacité maximale.

Passage du NSTAA

Le NSTAA© est le premier et l'unique test de négociation en ligne au monde permettant d'évaluer son niveau de négociateur selon des standards universels. Le test porte sur 100 questions tirées de façon aléatoire et le temps imparti est d'une heure. Grâce à une conception intelligente, le NSTAA © détermine les forces et les faiblesses du participant dans les différents domaines structurant la négociation : stratégies et tactiques, conduite, analyse de l'environnement, débriefing, personnalités difficiles, facteurs de complexité, évaluation de la crédibilité et pouvoir.

Réalisé au terme du masterclass, il permet à chaque participant de s'évaluer. A l'issue du test, chacun se voit attribuer sous forme de certificat un score sur 999 points et une fiche-profil individualisée.

Pour plus d'informations : www.nstaa.com.

Programme du cours

« Il n'y a pas de règle précise pour la négociation car on est face à de l'humain, donc à de l'imprévisible. Il faut donc se former en tant que négociateur pour pouvoir s'adapter à chaque situation. » - **Aude Pichaud**

Ce masterclass **niveau Essentials*** aborde les éléments fondamentaux de la négociation complexe. Les thématiques abordées constituent le socle du référentiel PACIFICAT®, qui vous permettra de préparer et conduire tout type de négociations. Le référentiel PACIFICAT® constitue une « colonne vertébrale » que vous pourrez vous approprier immédiatement, afin de renforcer vos apprentissages passés et structurer vos apprentissages futurs. Votre formateur Aude Pichaud alterne subtilement apports théoriques et mises en pratiques tirés de cas réels, permettant une implication directe et l'appropriation rapide des techniques enseignées.

JOURNÉE 1

P - POUVOIRS & LEADERSHIP

- ◆ Dissocier le négociateur du décideur
- ◆ Comprendre les 4 pouvoirs du négociateur
- ◆ Établir un mandat avec MandaScan

A - ANALYSE DU CONTEXTE

- ◆ Déterminer l'objectif commun
- ◆ Les motivations de la partie adverse : POE
- ◆ Analyser le rapport de force : RapFor

C - CARTOGRAPHIE DES ACTEURS

- ◆ Les bases du renseignement en négociation
- ◆ Réaliser un sociogramme avec SocioPlan
- ◆ Identifier les profils complexes

I - IDENTIFICATION DES STRATÉGIES

- ◆ Stratégies, Tactiques, Techniques
- ◆ Déterminer l'ossature de la stratégie
- ◆ Poser les cadres & les 4 points de la stratégie

JOURNÉE 2

F - FORMATION DE L'ÉQUIPE

- ◆ Comprendre son profil de négociateur
- ◆ Les bases d'une équipe de négociation
- ◆ Négocier en binôme

I - INFLUENCE & RELATION

- ◆ S'approprier la psychologie de la négociation
- ◆ Créer une relation stable
- ◆ Tactical Listening Skills : TLS

C - CLÔTURE & DÉCISION

- ◆ Déterminer le processus décisionnel
- ◆ Déterminer le pipe de clôture
- ◆ Les 5 étapes du marketing décisionnel

A - APPRENTISSAGE & DÉBRIEFING

- ◆ Débriefing d'une négociation
- ◆ Organiser l'équipe en conséquences
- ◆ Progresser grâce au débriefing

T - TRANSMISSION DU SAVOIR

- ◆ Maintenir le savoir au sein de l'équipe
- ◆ Développer son niveau de négociateur
- ◆ Partager son expertise

* Ce masterclass fait partie d'un trajet consistant de 3 niveaux : Essentials, Advanced et Expert. Chaque participant ayant accompli le masterclass au niveau Essentials et qui a obtenu le certificat de qualification PACIFICAT Essentials, peut participer au masterclass au niveau suivant. Contactez-nous pour plus d'informations concernant les masterclasses Advanced et Expert.



Modalités pédagogiques

Le masterclass de Négociation complexe privilégie l'aspect pédagogique afin de favoriser individuellement l'apprentissage des compétences. L'instructeur alterne subtilement apports théoriques et mises en pratique tirées de cas réels permettant ainsi une appropriation rapide des techniques enseignées.

Timing

08.30	Accueil - café
09.00	Début du cours (présentation du formateur)
12.30	Déjeuner
17.00	Fin du cours

Le matin et l'après-midi, une courte pause(-café) est prévue.

Votre auteur formateur-expert

« Aude Pichaud incarne la négociation à son plus haut niveau, associant rigueur professionnelle et approche humaine pour transformer chaque défi en opportunité. »



Aude Pichaud : Négociatrice d'exception au service des organisations

Avec une expertise inégalée en négociation commerciale, Aude Pichaud est une référence incontournable dans l'accompagnement et la formation des entreprises. Diplômée en commerce, elle entame sa carrière chez le groupe Bel avant de rejoindre Marie, puis Kellogg's, un leader mondial de l'industrie agroalimentaire. Chez Kellogg's, elle gravit les échelons jusqu'à devenir Directrice des Ventes Nationales et Internationale. Elle poursuit ensuite son parcours chez Luxottica, leader mondial de l'optique, en tant que Directrice Commerciale.

Une carrière dédiée à la maîtrise des négociations complexes

Tout au long de son parcours, Aude a occupé des fonctions stratégiques liées aux ventes et à la négociation, où elle a été quotidiennement confrontée à des enjeux cruciaux de conflit et de dialogue entre acheteurs et fournisseurs de la grande distribution. Ses compétences l'ont amenée à gérer avec brio des accords nationaux et internationaux. Son expertise s'étend des négociations sous pression à la gestion stratégique des relations commerciales.

Une formatrice passionnée et une professionnelle engagée

Depuis 2018, Aude met son expérience unique au service des organisations à travers le groupe ADN, où elle intervient en tant que formatrice et coach en négociation. En 2023, elle fonde 5 | D.E.A.L., une société dédiée à la transmission des clés de la négociation et du leadership. Grâce à son approche pragmatique et son écoute attentive, elle aide les équipes à surmonter leurs défis et à atteindre des performances optimales.

Ce qui la distingue :

- > Une capacité exceptionnelle à transposer ses expériences pratiques en solutions adaptées aux problématiques des entreprises, quelle que soit leur taille.
- > Une écoute active et une compréhension profonde des enjeux spécifiques pour proposer des stratégies sur-mesure.
- > Une passion communicative pour révéler le potentiel des équipes et insuffler une dynamique positive.

Sa philosophie : « Soyez vous-même, les autres sont déjà pris ! » – Oscar Wilde

Aude Pichaud incarne la négociation à son plus haut niveau, associant rigueur professionnelle et approche humaine pour transformer chaque défi en opportunité.

Inclus pour chaque participant

Chaque participant recevra le livre de Marwan Méry et le livre de Tatiana Brillant.



NEGOCIATOR – La référence de toutes les négociations

Négociations diplomatiques, discussions salariales, accords commerciaux, conflits sociaux, gestions de crises ou désaccords du quotidien ... Les négociations sont partout et s'exercent à tous les niveaux. De nombreuses méthodes se sont développées, mais aucune ne s'est attaquée aux négociations comme le fait le référentiel PACIFICAT®.

Véritable bible de la négociation, PACIFICAT® s'appuie sur la pratique de négociateurs professionnels, éprouvée par des centaines de missions réussies. Ses neuf étapes, illustrées par de nombreux cas pratiques, exemples et entretiens, permettent de préparer, conduire, clôturer et débriefer toutes négociations, qu'elles concernent des situations ordinaires ou qu'elles engagent l'avenir du monde.

Negociator - masterclass de négociation complexe

2027

> **Date & lieu du cours** : veuillez visiter notre site www.ifbd.be

> **Frais de participation** : € 1.695 (hors TVA)

>>> INSCRIPTION

Par e-mail :
info@ifbd.be



[cliquer ici](#)

Par notre site :
ifbd.be



[cliquer ici](#)

Par code **QR** :



Téléphone :
00 32 10 20 89 90



Pour plus d'informations
sur votre inscription...

>>> INFORMATIONS PRATIQUE

Les frais de participation à ces **deux jours de cours** s'élèvent à **€ 1.695 hors 21 % TVA**. Par participant supplémentaire, vous bénéficierez de **5% de réduction** sur le montant total, avec une **réduction maximale de 20% (= 5 participants ou plus)**. Ce montant comprend les boissons chaudes/froides et un lunch copieux. Vous recevrez en outre un **précieux dossier documentaire** que vous pourrez consulter ultérieurement comme ouvrage de référence.

Après réception de votre inscription, nous vous faisons parvenir **une confirmation d'inscription** ainsi qu'une facture. Deux semaines avant la date du cours, vous recevez **une lettre de rappel**, ainsi qu'un plan descriptif pour vous rendre à l'hôtel.

Annulation

Nous comprenons parfaitement que d'autres priorités puissent survenir entre le moment de votre inscription et la date du cours. Dès lors, si nous pouvons enregistrer votre annulation écrite **deux semaines avant la date du cours**, seul un montant de 95 euros vous sera porté en compte. **Moins de deux semaines avant le cours**, vous nous serez redevable de l'intégralité de la somme due. Bien entendu, nous serons toujours enchantés d'accueillir l'un de vos collègues à votre place.

HÉBERGEMENT À L'HÔTEL

Un hébergement sur place est possible, ainsi vous pouvez entamer et/ou finir la formation de manière détendue.

Vous pouvez réserver une chambre d'hôtel sur le site suivant : www.martinshotels.com/fr/hotel/chateau-du-lac.

BASE DE DONNÉES DE L'IFBD & GDPR

Nous souhaitons vous tenir informé des dernières évolutions dans votre secteur. Pour ce faire, nous avons enregistré vos données dans notre base de données. Vos informations sont destinées à notre propre usage, sont protégées et ne sont jamais communiquées à des tiers. Nous prenons toutes les mesures nécessaires à cet effet. Conformément au GDPR, vous avez à tout moment le droit de consulter vos données, de les faire corriger et de les faire supprimer. Pour en savoir plus, consultez notre page www.ifbd.be/fr/GDPR ou écrivez à DPO@ifbd.be.

TERMES & CONDITIONS

Consultez notre page www.ifbd.be/fr/qui-sommes-nous/informations-pratiques pour toutes nos modalités.