

nouveau
programme !

2020

Negociator

Masterclass de négociation complexe

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



INCLUS POUR
CHAQUE PARTICIPANT

l'Académie des
auteurs

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

Sous la direction experte de :

Laurent Combalbert

Négociateur professionnel & expert en gestion de crise

Cofondateur & Dirigeant ADN Group

Diplômé de l'école Supérieur des Officiers et de
la National Academy du FBI



IFBD

Institute for Business
Development



Pourquoi cette formation ?

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 formateur Laurent Combalbert. 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 débriefier 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 efficient via une approche pratique, issue de l'expérience « terrain » de Laurent Combalbert en tant qu'ancien négociateur du RAID (unité d'élite de la Police nationale française). Vous serez en mesure de gérer toutes vos négociations quotidiennes, même les plus complexes.

FORMATION CERTIFIÉE : NO FREE LUNCH

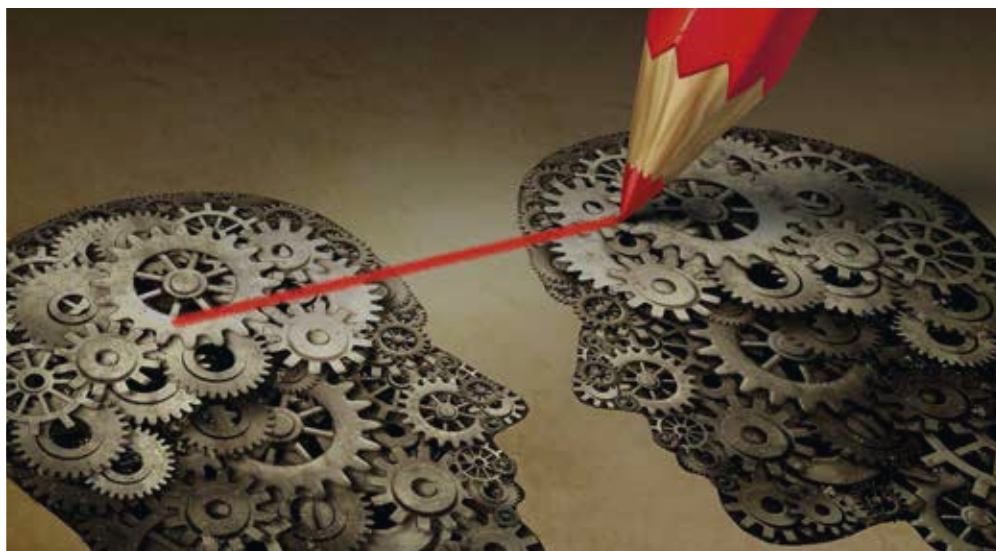
Ce masterclass est bien plus qu'un concept 'déjeuner compris'. Une grande participation de chacun est requise et essentielle. La lecture recommandée vous permettra de vous préparer à la formation et vous serez demandé(e) de passer le test ADN Insider avant la formation. Le test permet d'apprécier votre 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.

L'ACADÉMIE DES AUTEURS

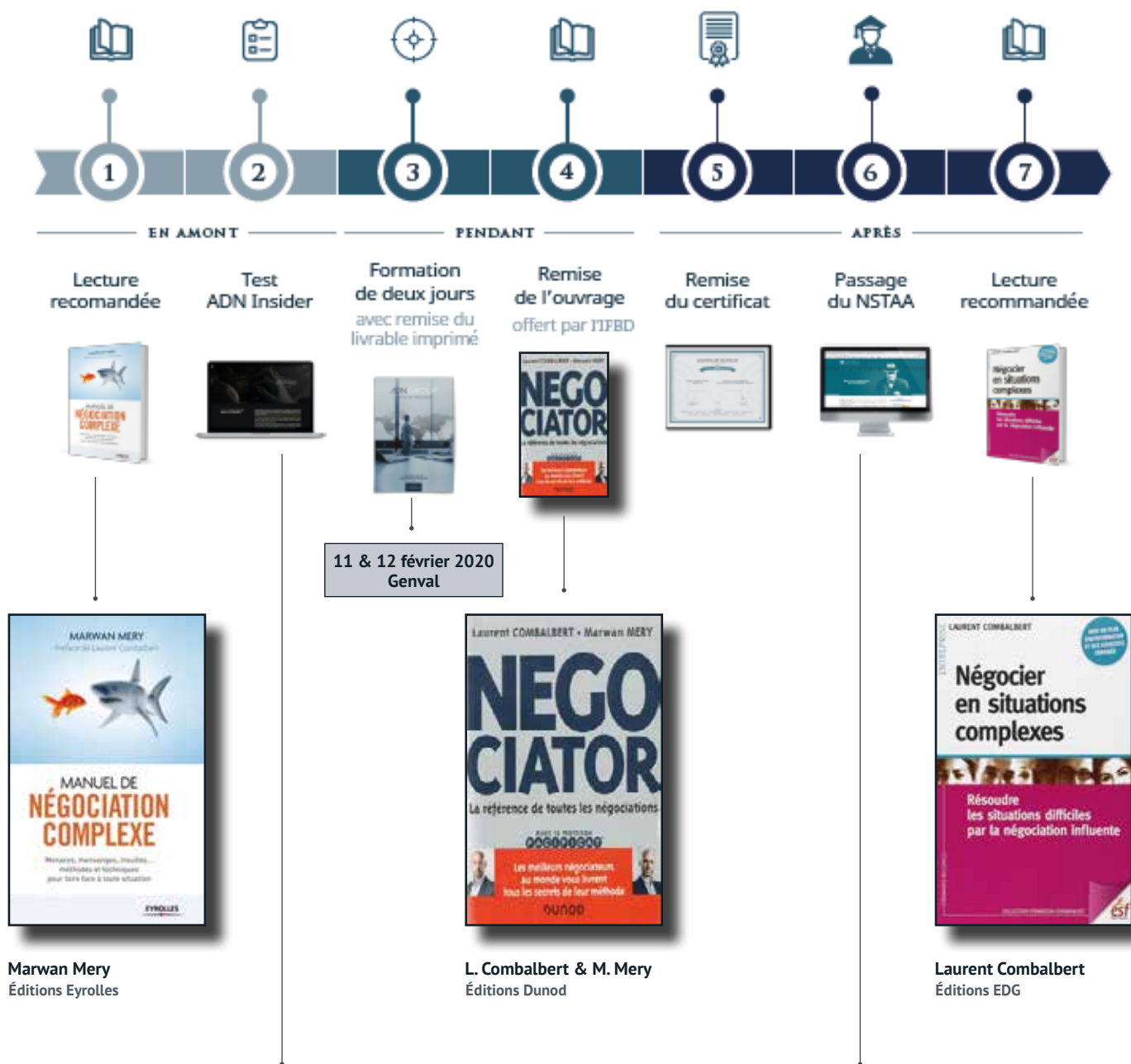
Des workshops uniques et inspirants sur le leadership, le management, la communication et le développement personnel.

«Negociator » 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 nouvelle et de nouveaux objectifs faisables.



Déroulé général & chronologique du masterclass “Essentials”



Marwan Mery
Éditions Eyrolles

L. Combalbert & M. Mery
Éditions Dunod

Laurent Combalbert
Éditions EDG

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.



“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”

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 Laurent Combalbert 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.

Inclus pour chaque participant :



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.

Chaque participant recevra le livre de Laurent Combalbert & Marwan Méry.

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

« Que ce soit au sein du RAID ou dans une entreprise, nous devons gérer des situations complexes : poids de l'incertitude, agrégation de talents et d'égos forts, nécessité de prendre des décisions et d'en apprécier les risques, autant de points communs qui s'expriment aujourd'hui dans mon métier de négociateur professionnel comme ils s'exprimaient lorsque j'étais Officier-négociateur au sein du RAID. Deux mondes différents mais un point commun : aussi bien au sein du RAID que dans le monde de l'entreprise, nous devons considérer que la performance n'est jamais négociable. »

(Citation de Laurent issue d'un interview avec London Speaker Bureau, *Entretien avec Laurent Combalbert un ancien négociateur RAID*.)



Laurent Combalbert est négociateur professionnel et expert en gestion de crise. Cofondateur et dirigeant d'ADN Group, il intervient partout dans le monde pour résoudre des situations complexes, impliquant des cas critiques (kidnappings & rançons, extorsions, séquestrations, malveillance ...), des conflits sociaux, des négociations commerciales ou financières à forts enjeux, des relations diplomatiques ou encore des assistances lors d'entretiens thérapeutiques face à des patients refusant de prendre leur traitement.

Diplômé de l'École Supérieure des Officiers et de la National Academy du FBI, Laurent Combalbert a débuté sa carrière en tant que commandant des Sections de Protection et d'Intervention. Il a ensuite intégré le RAID, la prestigieuse unité de la Police nationale française, en tant que négociateur de crise, où il a géré des centaines de cas critiques (prises d'otages, forcenés, retranchements collectifs ...). Après il a rejoint un grand groupe international en tant que directeur associé pour coordonner et organiser la gestion de situations de crise.

BIBLIOGRAPHIE

Cité par la presse internationale comme faisant partie des meilleurs négociateurs au monde, Laurent Combalbert intervient tous les jours auprès de tout type d'organisation en tant que négociateur, conférencier, conseiller ou formateur. Son vécu et expérience, ainsi que celui de son associé Marwan Méry, ont inspiré la série télévisée *Ransom*, réalisée par Frank Spotnitz (scénariste et réalisateur X-Files), qui retrace la vie d'un négociateur de crise amené à gérer des cas d'extorsion et de kidnappings. Laurent Combalbert et son associé y interviennent en tant que conseillers techniques et script doctors.

Auteur de nombreux ouvrages à succès, Laurent Combalbert est régulièrement présent dans les médias (CNN, BFM TV, France 5, LCI, D8, France 2, France Inter, Europe 1, Radio Canada, Le Point, Les échos, Management etc.) pour commenter des sujets d'actualité liés à la négociation et au comportement humain. Il enseigne également à HEC et à la Sorbonne la négociation complexe et la détection du mensonge.



M. Mery &
L. Combalbert
EYROLLES, 2015



L. Combalbert
ESF, 2013



L. Combalbert
DUNOD, 2008



L. Combalbert & E.
Belbecque
ESF, 2011



L. Combalbert
ESF, 2012



L. Combalbert
ESF, 2012



M. Mery &
L. Combalbert
EYROLLES, 2016

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 75 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.