



CONFÉRENCE

NÉGOCIATIONS COMPLEXES

SE PRÉPARER ET NÉGOCIER EFFICACEMENT
EN TOUTES CIRCONSTANCES





CONFÉRENCE

Négociations Complexes

Se préparer et négocier efficacement en toutes circonstances

Longtemps perçue comme une activité annexe ou une simple « soft-skills », la négociation est devenue en quelques années une pratique fondamentale au cœur de l'activité des entreprises et des organisations. Souvent exercée de manière empirique, elle est aujourd'hui un métier à part entière. Dans un environnement économique toujours complexe et incertain, maîtriser les techniques et les méthodes des négociateurs professionnels est un avantage dont ne peuvent plus se priver les collaborateurs, quels que soient leur fonction ou leur secteur d'activité.

La négociation est un subtil mélange de compétences et d'intuition, alliant relation à l'autre, empathie, techniques de questionnement, gestion du conflit ou encore compréhension des enjeux d'une situation. Elle est devenue une compétence incontournable pour relever les défis économiques et humains présents et à venir.



LE CONFÉRENCIER



LAURENT COMBALBERT

Laurent Combalbert est négociateur professionnel et expert en gestion de crise et négociations complexes depuis 1998. Il est également entrepreneur, auteur et philanthrope. Diplômé de l'Ecole Nationale Supérieure des Officiers de Police et de la National Academy du FBI, Laurent Combalbert a commencé sa carrière en tant que commandant des Sections de Protection et d'Intervention. Il a ensuite intégré le RAID, l'unité d'intervention de la Police Nationale et a participé à la création du métier de négociateur de crise. Après avoir

passé plus de dix ans au sein des forces de police, il a décidé de s'engager dans le monde de l'entreprise, d'abord comme Directeur Associé au sein du groupe GEOS, puis comme co-fondateur d'ADN, l'Agence Des Négociateurs. Aujourd'hui, il est le fondateur de The Trusted Agency, dédiée au développement de la confiance des hommes et des organisations. Laurent Combalbert est le co-créateur du référentiel PACIFICAT® et co-auteur de NEGOCIATOR, « la référence de toutes les négociations ».



| Objectifs de la conférence

- ☞ **Démontrer** qu'un désaccord exprimé peut être un facteur de création de valeur ajoutée grâce à la négociation
- ☞ **Montrer** l'importance de la préparation et de l'anticipation avant de commencer une négociation
- ☞ **Transposer** les méthodes de la négociation complexe aux métiers de l'entreprise, quels qu'ils soient
- ☞ **Mettre l'accent** sur l'importance de l'écoute, de la relation empathique et de l'engagement assertif vers l'objectif fixé
- ☞ **Comprendre** la nécessité du débriefing et de l'apprentissage de l'expérience





THÈMES ABORDÉS

Le métier de négociateur professionnel, des groupes d'intervention au monde de l'entreprise.

Du désaccord à la négociation : la création de valeur ajoutée dans le conflit

La préparation : se poser les bonnes questions sans attendre les bonnes réponses

Etats relationnels et attitudes d'engagement : entre Empathie et Assertivité

Apprendre de ses négociations passées : la force du débriefing

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Les participants sont plongés en immersion 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 conférence est adaptée à tous les publics de participants, quels que soient leurs niveaux de responsabilité, leurs fonctions ou leurs secteurs d'activité. Chacun pourra y trouver des outils directement transposables dans son activité professionnelle et dans sa vie personnelle.



PRÉPARATION & CONCEPTION

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

MODALITÉS FINANCIÈRES

Le coût de la conférence inclut la préparation et l'animation.

Les conférences de Laurent Combalbert contribuent à financer la Fondation de Sylvanie, destinée à la sensibilisation et l'éducation des enfants pour en faire des citoyens responsables et des leaders de demain.

Pour une conférence dont le nombre de participants est supérieur à 500 personnes, merci de nous consulter.





L'AGENCE Bibliographie



Non merci, docteur
L. COMBALBERT,
S. FURTOS, M. MERY
DUNOD, 2020



Negotiator
L. COMBALBERT,
M. MERY
DUNOD, 2019



Dans la peau de deux négociateurs d'élite
M. MERY,
L. COMBALBERT
EYROLLES, 2017



Les 5 leviers de la confiance
L. COMBALBERT,
M. MERY
EYROLLES, 2016



Comment neutraliser les profils complexes
M. MERY,
L. COMBALBERT
EYROLLES, 2015



Devenez meilleur négociateur
L. COMBALBERT
ESF, 2015



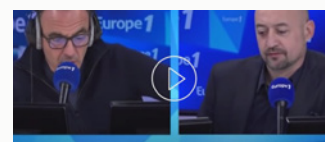
L'AGENCE Médias



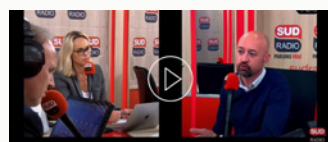
BRUT
6 CONSEILS D'UN EX-NÉGOCIATEUR DU RAID POUR RÉUSSIR UNE NÉGOCIATION



BEEMYDESK
NÉGOCIATION ÉTHIQUE ET RESPONSABLE : NÉGOCIER POUR UN MONDE MEILLEUR



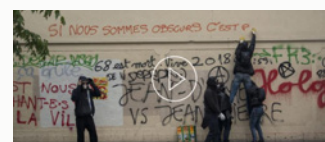
EUROPE 1
« IL N'Y A PAS BESOIN DE LÉGITIME DÉFENSE POUR TIRER SUR UN TERRORISTE »



SUD RADIO
« NEGOCIATOR – LA RÉFÉRENCE DE TOUTES LES NÉGOCIATIONS »



FRANCE 5
COMMENT « NÉGOCIER » AVEC VOS ENFANTS



FRANCE 2
« COMPLÉMENT D'ENQUÊTE »



