CONFÉRENCE

CONFIANCE(S) SOUS HAUTE INTENSITÉ

LES 5 LEVIERS DE LA CONFIANCE

THETRUSTEDAGENCY.COM

CONFÉRENCE

Confiance(s) sous Haute intensité

Les 5 leviers de la confiance

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.

Au travers de son expertise unique et décalée sur le thème de la confiance, et en utilisant le storytelling et le débriefing de cas concrets, Laurent Combalbert proposent aux participants une réflexion forte sur le développement de la confiance ainsi que des outils directement transposables dans le monde de l'entreprise.

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 de plus de 25 ouvrages et philanthrope. Ancien officier-négociateur au sein du RAID, diplômé de la National Academy du FBI, 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.

Objectifs de la conférence

1. **Démontrer** que la confiance ne se décrète pas et qu'elle se travaille au quotidien.
2. **Aborder** la notion de Quotient d'Insécurité, révélant l'appétence d'une personne ou d'une équipe à l'incertitude.
3. **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.
4. **Donner** aux participants les clés du travail personnel sur l'élévation de son propre niveau de confiance.

THÈMES ABORDÉS

EXEMPLE

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

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 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 et avec l'appui d'une spécialiste de la conception pédagogique.

Modalités financières

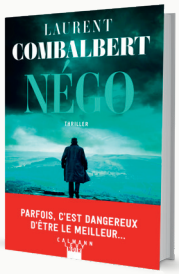
Le coût de la conférence inclut la préparation et l'animation.

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

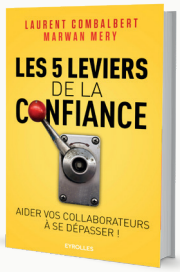
Bibliographie



NÉGO

CALMANN-LEVY, 2021

« Prix Sang pour Sang Polar 2021 »



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 »

NON MERCI, DOCTEUR

DUNOD, 2020

DANS LA PEAU DE DEUX NÉGOCIATEURS D'ÉLITE

EYROLLES, 2017

COMMENT NEUTRALISER LES PROFILS COMPLEXES

EYROLLES, 2015

DEVENEZ MEILLEUR NÉGOCIATEUR QUE VOS ENFANTS

ESF, 2015

LA GESTION DE CRISE

QUE SAIS-JE, 2018

L'AGENCE

Médias

I PRESSE & RADIO

L'EXPRESS

LAURENT COMBALBERT, NÉGOCIATEUR DE CHOC

LE PARISIEN

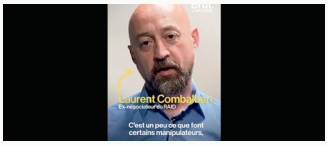
LA DEUXIÈME VIE D'UN ANCIEN DU RAID : «DÉSORMAIS, JE VEUX INSPIRER ET TRANSMETTRE»

EUROPE 1

LE PORTRAIT INATTENDU DE... LAURENT COMBALBERT

ANEWS

« NÉGO » PAR LAURENT COMBALBERT – SECURITY BOOK



BRUT

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

EUROPE 1

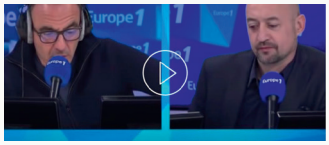
LES CONFIDENCES DE LAURENT COMBALBERT, ANCIEN NÉGOCIATEUR DU RAID

SUD RADIO

« NEGOCIATOR – LA RÉFÉRENCE DE TOUTES LES NÉGOCIATIONS »

EUROPE 1

QUAND LAURENT COMBALBERT EXPLIQUE LES MÉCANISMES DERRIÈRE LA NÉGOCIATION



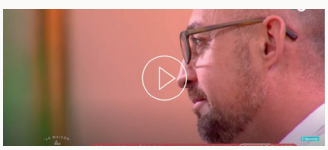
EUROPE 1

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

I TÉLÉVISION

28 MINUTES - ARTE

RAID : LE NÉGOCIATEUR / TUNISIE : UNE DÉMOCRATIE IMPOSSIBLE ?



FRANCE 5

COMMENT « NÉGOCIER » AVEC VOS ENFANTS

FRANCE 2

« COMPLÉMENT D'ENQUÊTE »

POUR ALLER PLUS LOIN
RENDEZ-VOUS SUR

MASTERCLASSDECONFIANCE.COM

THETRUSTEDAGENCY.COM