



SÉMINAIRE



« Excellente combinaison de professionnalisme, techniques, pratiques et jeux de rôle. »

MATHIAS LAMBERS

DIRECTEUR COMMERCIAL
PROCTER & GAMBLE

★★★★★ 5/5

NEGOTIATION

— U L T I M A T E —
NEGOTIATION

INTER-ENTREPRISES

adn.

ULTIMATE NEGOTIATION[©] L'ESPRIT NÉGO

MASTERCLASS IMMERSIF

Ultimate Negotiation[®]

— UNE EXPÉRIENCE
HORS DU COMMUN

Ultimate Negotiation[®] est un Masterclass immersif dédié à la négociation complexe et ses sujets corollaires. Dans un lieu unique en France de 1 200m², les participants naviguent d'un atelier à un autre, accompagnés et débriefés par leurs instructeurs. Confrontés à des situations dégradées, ils doivent négocier avec expertise, influencer leurs interlocuteurs, gérer des dilemmes, réguler leur stress et comprendre l'autre au-delà des mots.

Les apports théoriques et pratiques ont été conçus de telle sorte qu'ils sont parfaitement transposables dans tout type d'univers et quel que soit le niveau des participants. Une expérience hors du commun.



“

« Excellente combinaison de professionnalisme, techniques, pratiques et jeux de rôle. »

MATHIAS LAMBERS

DIRECTEUR COMMERCIAL
PROCTER & GAMBLE



Les Instructeurs.



Marwan Mery

Marwan Mery est négociateur professionnel. Au quotidien, il intervient auprès d'entreprises, d'organisations gouvernementales et d'ONG pour résoudre des situations complexes, impliquant des cas critiques (kidnapping et rançon, extorsion, suicidaire...), des négociations commerciales à forts enjeux, des conflits sociaux, des relations diplomatiques ou encore dans le cadre d'entretiens thérapeutiques face à des patients refusant de prendre leur traitement. Consultant auprès des Nations Unies et intervenant à l'Université d'Harvard en négociation complexe, il est l'auteur d'une dizaine d'ouvrages à succès. Il dirige également ADN Group, une agence de négociateurs composée d'une trentaine d'experts repartis en France et à l'étranger. Marwan est un ancien officier-spécialiste[®] de l'influence et de la négociation de crise au sein du COS, l'état-major des forces spéciales françaises

Kato Charlot

Ancien officier du RAID puis capitaine à la section antiterroriste de la Direction du Renseignement, Kato Charlot est un expert dans les domaines de la préparation mentale, de la régulation du stress et du leadership. Ses fonctions exercées au sein d'environnements sous pression (prises d'otages, forcenés, retranchés...) lui ont permis d'acquérir une solide expérience dans le domaine de la gestion de crise et de situations dégradées. Spécialiste des techniques d'Optimisation du potentiel (TOP[®]) et titulaire du Brevet militaire E.I.S, Kato Charlot intervient quotidiennement auprès d'entreprises, d'organisations gouvernementales et d'institutions internationales afin de les accompagner à faire face aux défis de demain.



Les participants sont également accompagnés par des « instructeurs additionnels » sur certains ateliers, provenant des forces spéciales, groupes d'intervention ou pompiers de Paris.



Le Programme du séminaire.

PENDANT LES DEUX JOURS,

les participants alternent entre théorique (20%) et mises en pratique (80%). Chaque atelier immersif projette les participants dans des conditions au plus proche du réel.

OPTIMISER SA PRÉPARATION MENTALE

- | Identifier ses signaux d'alerte
- | Visualiser ses facteurs stressants
- | Assimiler ses ancrages et imageries de réconfort

GAGNER EN DISCERNEMENT

- | Comprendre les motivations réelles de ses interlocuteurs
- | Apprécier la crédibilité de demandes coercitives
- | Décomplexifier une situation

INFLUENCER L'AUTRE

- | Comprendre la structure mentale de son interlocuteur
- | Agir favorablement sur la perception de la partie adverse
- | Maîtriser les techniques d'influence avancées

TRANSCENDER LES OPPOSITIONS

- | Gérer efficacement des personnalités difficiles
- | Retourner un rapport de force défavorable
- | Reprendre l'ascendant pour ne pas subir

DÉCIDER DE FAÇON ÉCLAIRÉE

- | Réduire le niveau d'incertitude
- | Gérer un dilemme
- | Avoir un coup d'avance

GAGNER EN AGILITÉ AU CONTACT

- | Renforcer la confiance en soi en situation dégradée
- | Ne jamais être pris à défaut
- | Savoir répondre efficacement en toutes circonstances

ANALYSER SCIENTIFIQUEMENT LE COMPORTEMENT DE L'AUTRE

- | Détecter les indices fiables de tromperie
- | Comprendre l'état émotionnel de son interlocuteur
- | Déceler les indicateurs de confort et d'inconfort

RÉGULER L'IMPACT DU STRESS

- | Maîtriser sa respiration
- | Réguler sa charge mentale
- | Produire et utiliser de l'imagerie mentale

VENTILER SES ÉMOTIONS DÉGRADÉES

- | Sortir d'un état d'hypervigilance
- | Mettre en œuvre des techniques de récupération
- | Verbaliser ses émotions et débriefer



Les Ateliers

Ultimate Negotiation® est un Master-class immersif conçu et développé pour être au plus proche du réel. Ainsi, par moments, les participants sont amenés à vivre des expériences psychologiques et physiques exigeantes mais toujours bienveillantes.

Il est ainsi recommandé aux participants de se doter de tenues sportives pour les deux jours, en sus de leurs tenues habituelles.

Les informations pratiques.



5/5

100% des personnes qui ont participé au séminaire Ultimate Negotiation® le recommandent



ACCESSIBILITÉ

Nous sommes heureux d'adapter nos services à chacun.

[CONTACTEZ-NOUS](#)



PRÉREQUIS

Voir rubrique



DURÉE

2 jours

Les Objectifs.

LES OBJECTIFS CI-DESSOUS SONT DOTÉS D'UNE DOUBLE PORTÉE.

D'une part, ils contribuent à faire en sorte que les participants deviennent une meilleure version d'eux-mêmes, en les poussant à se dépasser pendant les deux jours. Et d'autre part, ils ont pour vocation d'augmenter leur impact sur les autres.

- | **GAGNER** en assertivité et discernement situation difficile
- | **AMÉLIORER** ses compétences de négociateur en s'appropriant les techniques de négociateurs de crise
- | **INFLUENCER** positivement la perception de son interlocuteur
- | **DÉCIDER** de façon éclairée dans l'incertitude
- | **VENTILER** ses émotions dégradées
- | **GÉRER** son stress et sa charge cognitive
- | **DÉTECTER** les indices de tromperie en cours de négociation



Les Horaires.

Les participants sont attendus sur site le premier jour à 9 heures du matin pour un café d'accueil. Le démarrage du Masterclass est ensuite prévu à 9h30 précises. Durant tout le Masterclass, les participants sont sous la responsabilité des instructeurs. Ultimate Negotiation® se clotûre le lendemain à 17h00.

Les Pré-requis.

Chaque participant doit avoir effectué a minima les modules suivants :

- | MASTERCLASS DE NÉGOCIATION COMPLEXE ESSENTIALS
- | MASTERCLASS DE NÉGOCIATION COMPLEXE ADVANCED

Ultimate Negotiation® est un module unique et complémentaire à toutes les formations dispensées par ADN (Négociation complexe, Gestion du stress et performance émotionnelle, leadership et management, Détection du mensonge, Influence...).

Le Tarif.

Le tarif est de 3 090 € HT par participant. Il comprend

- | L'animation sur 2 jours
- | Tous les repas (1 petit-déjeuner, 2 déjeuners, 1 dîner et 4 pauses)
- | La nuitée à l'hôtel à 500 mètres du lieu du séminaire
- | La remise de supports

Ce tarif ne comprend ni les lectures recommandées, ni l'acheminement jusqu'au site de séminaire.

Le Lieu

Ce Masterclass immersif se déroule à Richelieu, en Touraine, dans un bâtiment entièrement rénové de 1 200m², appartenant à ADN.

adn.



ADNGROUP.COM



9, RUE GUÉNÉGAUD | 75006 PARIS

+33 (0)1 58 56 26 25
CONTACT@ADNGROUP.COM

