

PROGRAMME

MASTER CLASS

ÊTRE
NÉGOCIATRICE

INTER-ENTREPRISES

adn.



Tatiana Brillant

NÉGOCIATRICE

Tatiana Brillant est l'ancienne Négociatrice du RAID. Pendant plus de 13 ans, elle a été l'unique officier féminin à exercer ce métier au sein de cette unité d'élite. Au cours de sa carrière, elle a mené de nombreuses négociations critiques et a été amenée à gérer des situations sous haute tension.

Après ces années de terrain, elle choisit d'orienter la suite de sa carrière vers le monde du privé et intègre le groupe Renault-Nissan-Mitsubishi en tant que Conseillère de la sûreté et de la sécurité dans un premier temps avant de prendre la direction du pôle Alertes Professionnelles Ethique & Compliance.

En 2019, elle publie « La voix du Raid, négociateur pour sauver des vies » chez Mareuil éditions où elle revient sur son parcours de négociatrice.

En 2021, elle rejoint ADN et intervient auprès des entreprises et organisations en tant que formatrice et conférencière sur les sujets de la négociation et de la gestion de crise.

Silvia Bravard

VICE-PRÉSIDENTE D'ADN GROUP NÉGOCIATRICE

Négociatrice professionnelle, elle intervient sur tout type de conflits majeurs nécessitant une expertise singulière.

Diplômée d'une école d'ingénieur et d'un Master à HEC, elle a exercé tout au long de sa carrière des postes de négociation et de management au sein d'entreprises prestigieuses (Danone, Marie et Kronenbourg) avant de prendre la direction commerciale de Nespresso. Rompue aux négociations sous haute tension, elle a négocié pendant de longues années face à la grande distribution française.

Aujourd'hui, Silvia forme, assiste et négocie pour le compte de très nombreuses organisations et ministères. Conseillère dans plusieurs COMEX, elle est également l'auteure de trois ouvrages à succès sur la négociation et la vente.



Les objectifs

Assumer l'acte de négocier

Savoir préparer sa négociation

Comprendre et anticiper les besoins

Mener sa négociation

Réguler ses émotions

Analyser, débriefer et communiquer

Le programme

1^{er} JOUR

PRENDRE LA MAIN EN TANT QUE NÉGOCIATRICE



Embrasser le désaccord
Incarner la décisionnaire
S'assumer et se projeter

PRÉPARER SA NÉGOCIATION



Circonscrire le périmètre d'action
Assumer le conflit
Accepter ou défier son pouvoir décisionnel
Savoir anticiper
Dissocier le besoin de l'enjeu
S'exercer pour développer son agilité opérationnelle

2^{ème} JOUR

NÉGOCIER



Affronter et contrer un rapport de force défavorable
Maintenir un niveau d'exigence élevé
Déculpabiliser au travers de ses valeurs
S'adapter sans transiger sur le fond
Gérer des profils complexes
Ventiler ses propres émotions

ÊTRE NÉGOCIATRICE



Aligner sa communication et sa posture
Porter une vision
Définir son style de leadership



Informations pratiques

Si la négociation n'est pas genrée, son utilisation diffère en fonction du contexte, des environnements, des cultures, de l'histoire, de sa personnalité et des enjeux.

Dans ce module dédié aux négociatrices, toute l'approche d'ADN Group est construite autour de la transmission, du partage d'expériences, des outils et méthodes pratiques permettant aux femmes d'avoir un temps pour elles, entre elles et d'aborder les préoccupations qu'elles peuvent rencontrer au quotidien. Faisant face à une réalité souvent différente de celle de leurs homologues - niveau de salaire, progression de carrière, réactions de certains interlocuteurs - les négociatrices doivent également intégrer des compétences corollaires à la négociation : leadership, posture et assertivité pour évoluer sereinement et efficacement.



★ ★ ★ ★ ★
4,8/5

100% des personnes formées recommandent la formation



DURÉE

2 jours soit 14 heures



PRÉREQUIS

Aucun



PUBLIC

Toute participante amenée à négocier dans son activité professionnelle ou dans sa spécialité, quel que soit son niveau



ACCESSIBILITÉ

Nous sommes heureux d'adapter nos services à chacun



DÉLAIS D'ACCÈS

Inscription possible jusqu'à 48H avant le début du masterclass.
Nous consulter

Les modalités

FINANCIÈRES

Le coût du Masterclass s'élève à 1950 euros HT par personne. Il comprend :

- L'animation sur 2 jours à Paris dans un cadre prestigieux
- Les cafés d'accueil, les pauses et les déjeuners
- Le support de formation
- La remise du certificat
- Le passage du test NSTAA©

Le tarif ne comprend pas les lectures recommandées.

PÉDAGOGIQUES

Le masterclass « Être Négociatrice : Négociation en environnement complexe » privilégie l'aspect pédagogique afin de favoriser individuellement l'apprentissage des compétences.

Les formatrices alternent apports théoriques et mises en pratique - exercices de groupe et mises en situation individuelles - tirées de cas réels permettant ainsi une appropriation rapide des techniques enseignées.

D'ÉVALUATION

L'évaluation des compétences et des connaissances se fait de différentes manières. Durant la formation en présentiel, via des cas pratiques, mises en situation et débriefings personnalisés par le formateur. Elle est complétée à l'issue de la formation par un test d'évaluation digital.

15 jours avant

PASSAGE DU TEST ADN INSIDER

pour définir votre profil
de négociatrice



Jour j

MASTERCLASS

Remise du support Être négociatrice
Remise du certificat Être négociatrice

10 jours après

PASSAGE DU TEST NSTAA©

Entre 10 et 90 jours
après le masterclass

90 jours après

QUESTIONNAIRE DE SATISFACTION

Après le masterclass,
réponse à une enquête
de satisfaction

UN ORGANISME DE FORMATION CERTIFIÉ



ADN Group est un organisme de formation immatriculé sous le numéro 11755092475. Les masterclass et formations peuvent faire l'objet d'une convention de formation.



ADN Group est certifié Qualiopi sous le N°FR069878-1 en décembre 2021 dans la catégorie action de formation.

Le Masterclass se déroule dans une salle de formation au 9 rue Guénégaud 75006 Paris, au siège d'ADN Group.

Les masterclass selon ADN



DÉTOUR PÉDAGOGIQUE

Grâce au décalage, les détours pédagogiques permettent une appropriation rapide des concepts.



CAS PRATIQUES

Les mises en scène et jeux de rôle permettent une immersion complète.

Rejoindre la communauté des Négociatrices

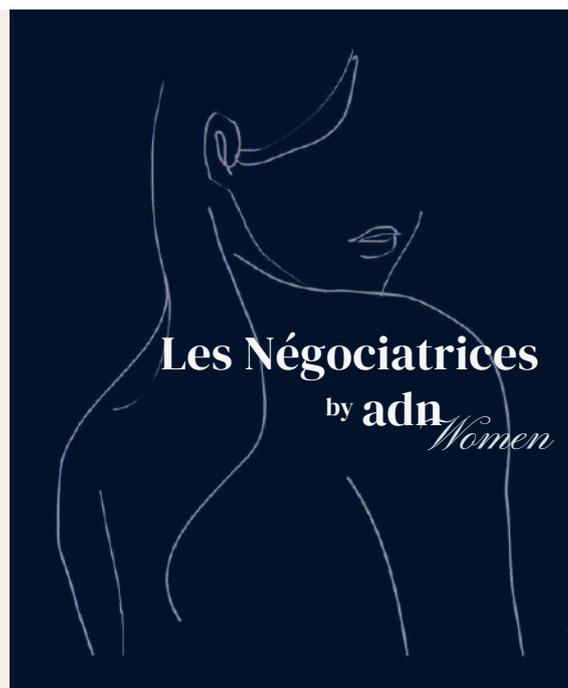
Depuis 2015, la communauté des Négociatrices grandit au fil des événements.

Les webinaires “Les Négociatrices”

Tous les mois, l'équipe des Négociatrices d'ADN reçoit deux invitées prestigieuses pour évoquer leur parcours et revenir sur les bonnes pratiques de négociation qui font la différence au quotidien.

Ces rendez-vous en live et gratuits sont décryptés par la négociatrice Silvia Bravard. Elle nous apporte un éclairage technique et professionnel que chacune peut s'approprier aussi bien dans sa vie personnelle que professionnelle.

Tous les replays de ces rencontres sont disponibles sur la chaîne Youtube d'ADN.



Le podcast “Les Négociatrices”

Premier podcast dédié aux femmes et à la négociation.

Dirigeantes, femmes d'affaires, managers, athlètes internationales, médecins, membres des groupes d'intervention... Chaque épisode nous plonge dans le quotidien de ces femmes qui ont choisi de négocier pour mener la vie qui leur plait.

Disponible sur toutes les plateformes d'écoute.

adn.



9, RUE GUÉNÉGAUD | 75006 PARIS

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

V7 - MAJ MAI 24

