

**PROFESSIONAL**

# MASTERCLASS NEGOCIER DANS DES SITUATIONS COMPLEXES

INTER-ENTREPRISES

COMPTES  
FORMATION

Qualiopi  
processus certifié

REPUBLIQUE FRANCAISE

adn.

# Marwan Mery

NÉGOCIATEUR ET DIRIGEANT D'ADN GROUP

Marwan Mery est négociateur .

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 répartis 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.



## Bibliographie



**Négociez votre vie**  
M. MERY  
DUNOD, 2025



**Négociateur l'impossible**  
M. MERY  
EYROLLES, 2023



**Négociation complexe**  
M. MERY  
EYROLLES, 2022



**NegoCIATOR**  
L. COMBALBERT  
M. MERY  
DUNOD



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



**Vous mentez !**  
M. MERY  
EYROLLES, 2014



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



**Boostez votre pouvoir de négociateur**  
S. BRAVARD  
M. MERY  
L. COMBALBERT  
EYROLLES, 2019

« Un négociateur hors pair »

LE PARISIEN

« Reconnu par nombre d'entreprises et d'institutions pour ses compétences de négociateur professionnel »

LES ÉCHOS

« Un grand négociateur »

LE FIGARO

« En faisant appel à Marwan Mery, la direction de l'usine de Bridgestone a conclu un accord salué par les deux parties »

PARIS MATCH

« Négociateur de crise de renommée mondiale »

NEW-YORK POST

« Passionnant et motivant »

FRANCK BOUETARD – PDG FRANCE ERICSSON

« Impressionné par sa technique et son savoir-faire »

JEAN-MARC JANAILLAC – CEO AIR FRANCE/KLM

« Une expertise hors du commun »

JULIEN MOREL – DIRECTEUR COMMERCIAL NESPRESSO

« Marwan transmet une philosophie de vie qui change profondément le monde de l'entreprise et la société »

KARIN RAGUIN – VICE-PRÉSIDENTE TALENTS LVMH

“

*Virtuose de la négociation*

RABIH EL-HADDAD  
DIRECTEUR DE LA DIPLOMATIE  
MULTILATÉRALE À L'ONU



## Les objectifs

**Neutraliser** des manœuvres dolosives

**Résoudre** des choix impossibles

**Minorer** drastiquement une demande

**Maîtriser** les techniques d'influence avancées

**Apprendre** de l'expérience

# Le programme

## 1<sup>er</sup> JOUR

### CONTEXTE



Déconstruire un dilemme  
Décider de façon éclairée  
Assumer les conséquences de ses choix  
Révéler des enjeux cachés  
Changer l'enjeu de la partie adverse  
Imposer un intérêt commun à négocier

### CONTACT



Maîtriser les techniques d'influence avancées  
Induire un changement pérenne chez l'autre  
Façonner la perception d'un interlocuteur  
Minorer un niveau d'exigence  
Neutraliser une menace  
Repousser un ultimatum

## 2<sup>ème</sup> JOUR



Gérer un profil difficile  
Faire accepter une solution dégradée  
Purger des émotions délétères  
Retourner une situation défavorable  
Hériter d'une situation dégradée  
Limiter des velléités négatives



### APRÈS

Lessons learned  
Renforcer son capital intuitif  
Se préparer pour NSTAA©





# Informations pratiques

Le Masterclass “Négociateur dans des Situations Complexes” Professional est la dernière étape du parcours. Il ne peut être effectué que si le participant a réalisé le Masterclass Expert.

Les participants sont amenés à conduire les négociations les plus difficiles, leur permettant d’aborder, entre autres, les notions suivantes : la capacité à contrecarrer menace, ultimatum et insulte, les stratégies de rupture, la négociation sous la contrainte, la décision face à l’impossible, la nécessité à se relever après un échec, la confiance en soi en situation dégradée ou encore les techniques les plus avancées pour induire le changement auprès de la partie adverse.

Les Masterclass Négociateur dans des Situations Complexes sont issus d’une approche opérationnelle et pragmatique, tirée de l’expérience et de l’expertise des négociateurs d’ADN Group. Ils s’adressent à toute personne amenée à négocier dans son activité professionnelle ou dans sa spécialité, quel que soit son niveau.



★ ★ ★ ★ ★  
5/5

100% des personnes formées recommandent la formation



## DURÉE

2 jours soit 14 heures



## PRÉREQUIS

Obtention du certificat Expert



## PUBLIC

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



## DÉLAIS D’ACCÈS

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



## ACCESSIBILITÉ

Nous sommes attachés à nous adapter aux spécificités de chacun : la formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Nos équipes se tiennent à votre entière disposition pour adapter votre parcours de formation à vos besoins. Pour toute demande d’information, [adubois@adngroup.com](mailto:adubois@adngroup.com) et votre demande sera redirigée vers notre référent.

# Les modalités

## FINANCIÈRES

Le coût du Masterclass s'élève à 3 100 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 *coin* (emblème ADN gravé sur une pièce)
- Le support de formation
- La remise du certificat
- Le passage du test NSTAA©
- Le certificat ADN Professionnal

*Le tarif ne comprend pas les lectures recommandées.*

## PÉDAGOGIQUES

Le Masterclass Negocier dans des Situations Complexes privilégie l'aspect participatif et favorise individuellement l'apprentissage des compétences.

L'instructeur alterne les apports théoriques et les mises en pratique issues de cas réels permettant une appropriation rapide des techniques enseignées.

## D'ÉVALUATION

L'évaluation des compétences et des connaissances se fait 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 des tests en ligne.

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



### MASTERCLASS EN PRÉSENTIEL

Masterclass de Négociation complexe Professional



### PENDANT LE MASTERCLASS

Remise du support de formation ADN Professional  
Remise du certificat ADN Professional

**10** jours après

### PASSAGE DU TEST NSTAA©

**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.

# 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.



### TESTS

Les outils et tests en ligne ADN Insider et NSTAA© complètent le dispositif pédagogique.

# adn.



REPUBLIQUE FRANÇAISE

9, RUE GUÉNÉGAUD | 75006 PARIS

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

V10 - MAJ DECEMBRE 24



Réseau France

