

PROGRAMME

MASTER CLASS

INFLUENCE ET
RECUEIL
D'INFORMATION

INTER-ENTREPRISES

adn.

Marwan Mery

NÉGOCIATEUR PROFESSIONNEL
DIRIGEANT D'ADN GROUP

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 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



Négocier l'impossible
M. MERY
EYROLLES, 2023



Négociation complexe
M. MERY
EYROLLES, 2022



Rise
M. MERY
L. COMBALBERT
DUNOD, 2020



Negotiator
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
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



Le programme

1^{er} JOUR

PRÉPARER SON ENTRETIEN



- Déterminer le lieu
- Choisir la disposition
- Concevoir les étapes tactiques
- Mémoriser les premiers mots

CRÉER UN CONTEXTE FAVORABLE



- Être disposé mentalement
- Ouvrir le dialogue
- Faire bonne impression
- Déterminer la baseline de son interlocuteur

CONDUIRE EN ENTRETIEN



- S'approprier les techniques de l'écoute véritable
- Créer et maintenir le lien en toutes circonstances
- Maîtriser le questionnement stratégique
- Éviter les freins relationnels

Les objectifs

Structurer son entretien de façon professionnelle

Extraire subtilement de l'information

Adapter son comportement et sa communication en fonction de l'interlocuteur

Transcender les résistances

Exploiter les vulnérabilités

Construire et maintenir sa crédibilité en situation dégradée

2^{ème} JOUR

L'EXTRACTION CIBLÉE



- Transcender les résistances
- S'approprier les techniques d'influence avancées
- Détecter le mensonge
- Maîtriser le questionnement ciblé

EXPLOITER LES VULNÉRABILITÉS



- Identifier les 9 vulnérabilités de nos interlocuteurs
- Activer les leviers d'action idoines
- Induire le changement souhaité

CLÔTURER EFFICACEMENT



- Respecter les étapes de clôture
- Impliquer son interlocuteur
- Faire perdurer le lien relationnel
- Préparer l'avenir

Informations pratiques

Conduire un entretien dans le but d'extraire de l'information précieuse requiert une grande expertise. La raison principale réside dans le fait que l'interlocuteur n'est pas nécessairement disposé à se livrer, pour des motifs qui lui sont propres. Plus l'interlocuteur affichera de la résistance, plus la compétence technique de celui qui conduit l'entretien sera déterminante. Ceci, tout en préservant la relation.



5/5

100% des personnes formées recommandent la formation



DURÉE

2 jours soit 14 heures



PRÉREQUIS

Aucun



PUBLIC

Toute personne amenée à gérer des relations inter-personnelles



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 2 600 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
- Le certificat Influence et Recueil d'Information

PÉDAGOGIQUES

Le masterclass Influence et Recueil d'Information privilégie l'aspect pédagogique afin de favoriser individuellement l'apprentissage des compétences.

L'instructeur alterne les apports théoriques et 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 de différentes manières. Durant la formation en présentiel, via des cas pratiques, mises en situation et débriefings personnalisés par le formateur.

Le Masterclass se déroule dans une salle de formation au 9 rue Guénégaud 75006 Paris.



MASTERCLASS EN PRÉSENTIEL



PENDANT LE MASTERCLASS

Remise du support de formation Influence et Recueil d'Information
Remise du certificat Influence et Recueil d'Information

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.

adn.



9, RUE GUÉNÉGAUD | 75006 PARIS

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

V6 - MAJ MAI 24

