



THETRUSTEDAGENCY.COM



PROGRAMME



PARCOURS HERMIONE[©]

▶ LE RÉFÉRENTIEL POUR RÉUSSIR
VOS NÉGOCIATIONS



HERMIONE[®]



LES 8 QUESTIONS CLÉS DE LA NÉGOCIATION

Le parcours HERMIONE[®] est un programme unique de formation à la négociation accessible quel que soit son niveau et son domaine d'activité.

Il s'inscrit dans la durée pour donner à chaque participant les outils d'un référentiel commun à mettre en œuvre au sein de son équipe et/ou de son organisation.

SE PRÉPARER ET NÉGOCIER AVEC LE RÉFÉRENTIEL DES NÉGOCIATEURS DE CRISE

Longtemps perçue comme une activité annexe ou une simple « soft-skill », la négociation est devenue en quelques années une pratique fondamentale au cœur des entreprises et des organisations. Souvent exercée de manière empirique, elle est aujourd'hui un métier à part entière. Dans un environnement économique toujours complexe et incertain, maîtriser les techniques et les méthodes des négociateurs professionnels est un avantage dont ne peuvent plus se priver les collaborateurs, quels que soient leur fonction ou leur secteur d'activité.

NÉGOCIER EN RESPECTANT LES VALEURS
FONDAMENTALES POUR UN DÉVELOPPEMENT
ÉCONOMIQUE ET SOCIAL DURABLE.

L'activité de négociation éthique consiste à mettre en œuvre des règles respectueuses de toutes les parties prenantes leur permettant d'obtenir à la fin de la négociation un résultat juste, long terme, et satisfaisant pour tout le monde.

- H** - COMPRENDRE LA **HAUTE**
Intensité et ses critères
- E** - IDENTIFIER SON **ENJEU**
et construire sa ligne de négociation
- R** - ACCEPTER LE **RAPPORT**
de force et ne pas le subir ou l'utiliser
- M** - DÉFINIR SON **MANDAT ET**
se donner les moyens de négocier
- I** - IDENTIFIER LES **INTÉRÊTS**
des parties prenantes
- O** - VERBALISER L'**OBJECTIF**
commun partagé
- N** - ENGAGER UNE **NÉGOCIATION**
éthique dans une relation efficace
- E** - OBTENEZ L'**ENGAGEMENT**
des parties prenantes dans l'accord final

LE FONDATEUR



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 un des meilleurs experts mondiaux de la négociation et de la gestion de crise. En 2008, il crée le référentiel de négociation complexe PACIFICAT[®] publié dans l'ouvrage de référence *Negotiator*, 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.



TTA ACADEMY

TTA ACADEMY A POUR MISSION DE TRANSMETTRE AU PLUS GRAND NOMBRE.

VOTRE FORMATEUR

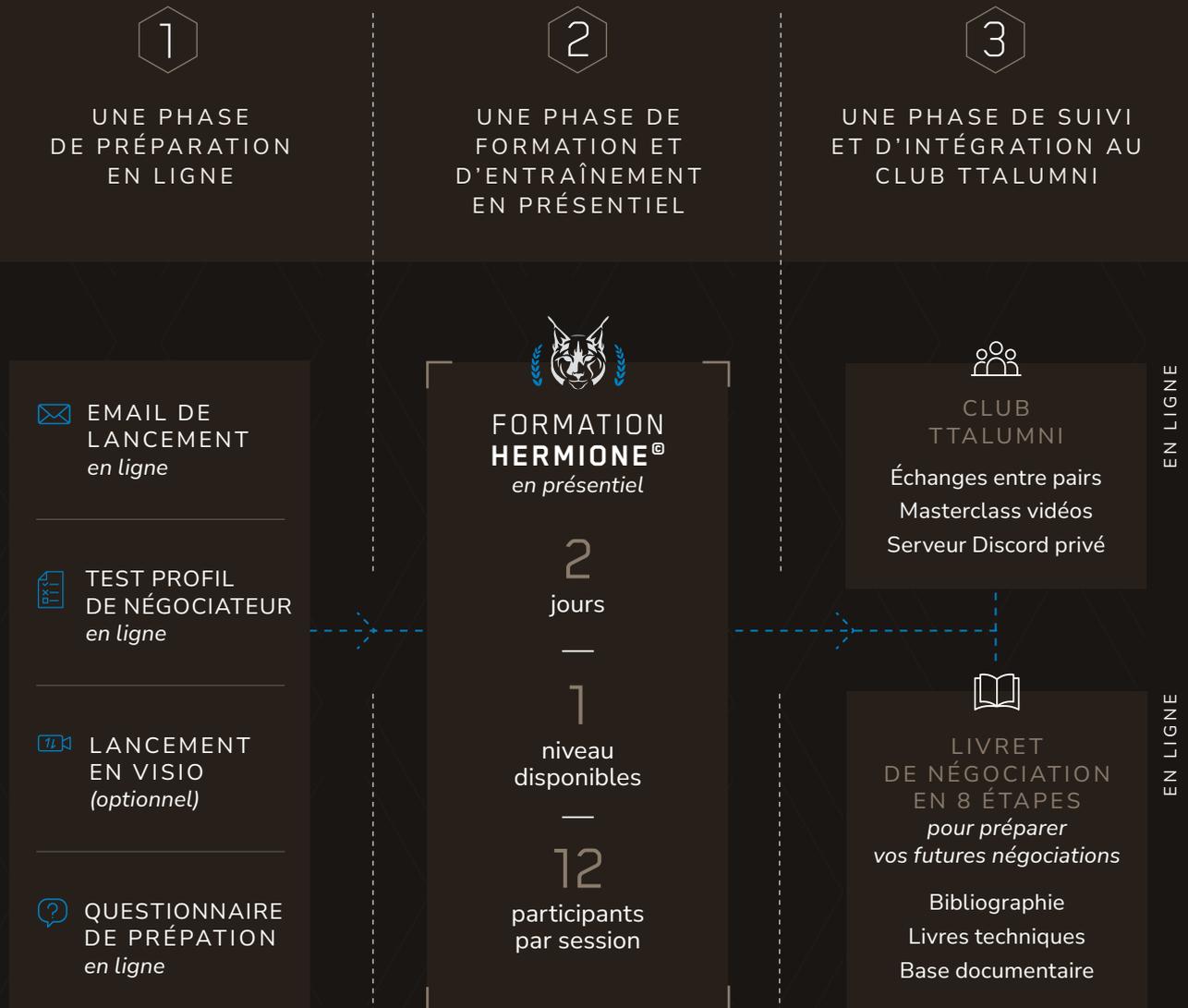


LAURENT BOUYERON

Directeur des ventes au sein d'un groupe international, certifié en « Management d'équipe » par le collège de Polytechnique, Laurent a accompagné des dizaines d'équipes vers le succès pendant 23 ans. Doté d'une solide expérience en management, il construit sa performance sur sa capacité à générer de la confiance au sein de ses équipes dans des environnements complexes. Confiance, exigence, feedback, transparence et reconnaissance sont pour lui les leviers clés de la performance collective. Il rejoint TTA Academy pour transmettre son expertise en tant que leader et négociateur.



▶ LE PARCOURS HERMIONE® SE DÉROULE EN 3 PHASES



1

▶ PHASE DE PRÉPARATION ◀



EMAIL DE LANCEMENT

J-1 MOIS

Chaque participant reçoit un email avec le programme du parcours ainsi que les différents liens utiles dont celui du test de profil.



TEST DE PROFIL EN LIGNE

J-3 SEMAINES

Pour développer sa connaissance de soi, chaque participant a la possibilité de faire son test de profil de négociateur et de télécharger ses résultats au format pdf (10 minutes).



VISIO DE LANCEMENT DE LA PROMOTION

J-15 JOURS

Laurent Combalbert convie les participants à une visioconférence de 15 minutes afin de faire connaissance, de leur présenter les 8 étapes-clés d'HERMIONE® et de leur proposer de renseigner le questionnaire de préparation.



QUESTIONNAIRE DE PRÉPARATION

J-15 JOURS

Un questionnaire de préparation est envoyé aux participants qui souhaitent débriefer une négociation passée ou en cours sur la base des 8 étapes-clés qu'ils retrouveront lors des 2 journées de formation. Ces cas concrets permettront aussi à l'expert de s'en inspirer et de concevoir une formation sur mesure.

PHASE DE FORMATION & D'ENTRAÎNEMENT

La formation en présentiel se déroule sur 2 jours en intra ou en interentreprises sur le Campus de TTA ou sur le lieu choisi par l'équipe.



PRÉ REQUIS
aucun



DURÉE
2 jours soit
14 heures



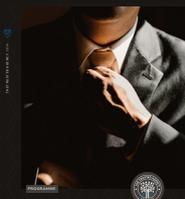
EFFECTIFS
6 à 12
participants



**DÉLAIS D'ACCÈS
À LA FORMATION**
3 à 6 mois

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- 1 Être capable de **définir une négociation éthique**.
- 2 Être capable **d'établir un mandat de négociation** acceptable par toutes les parties prenantes.
- 3 Être capable **d'identifier les réelles motivations** de la partie adverse.
- 4 Être capable de **définir un objectif commun partagé**.
- 5 Être capable **d'identifier les profils non éthiques**.
- 6 Être capable **d'analyser le rapport de force** et de construire une stratégie de négociation coopérative.



PARCOURS
HERMIONE®
LE RÉFÉRENTIEL POUR RÉUSSIR
VOS NÉGOCIATIONS

**SUPPORT
DE FORMATION**

COMPÉTENCES

Utiliser les outils de préparation d'une négociation avec le référentiel HERMIONE® et les outils Mandascan®, PPI® et le RapFor®.

Être reconnu comme un négociateur éthique par la partie adverse et dans son environnement professionnel.

Savoir cartographier les acteurs de la négociation avec le Socioplan®.

Faire face à une partie adverse non éthique.

APTITUDES

Préparer une négociation éthique autour d'un OCP® accepté toutes les parties prenantes.

Identifier la vraie motivation des parties prenantes.

Mettre en œuvre une stratégie de coopération.

Conclure un accord à l'issue de la négociation qui satisfait l'ensemble des parties prenantes.

Mettre en œuvre un référentiel commun au sein de son équipe ou de son organisation.

PROGRAMME

JOUR 1

09h00 | Introduction de la Masterclass

- Tour de table, présentation des objectifs de la Masterclass et des attentes des participants.

09h30 | In-Mersion « Game of Drones »

- Introduction de la mission immersive de la Masterclass: Octonal Aeronautics et le projet Archangel.

09h45 | HERMIONE®: référentiel de négociation.

- Les 8 étapes de la préparation et de la conduite d'une négociation. Remise d'un livret de préparation vierge.

10h00 | Haute Intensité : analyser et comprendre les facteurs de Haute Intensité avec l'outil CRITER®.

- Analyse & débriefing de cas concrets.

10h45 | Enjeu : clarifier le besoin fondamental à satisfaire lors de la négociation et l'ossature stratégique avec l'outil EOSTT®.

- Analyse & débriefing de cas concrets.

11h00 | Exercice « Détournement »

- Identifier l'enjeu et l'ossature stratégique d'une situation complexe au sein d'Octonal Aeronautics.
- Analyse & débriefing de l'exercice.

11h45 | Rapport de force : identifier et pondérer les facteurs de rapport de force d'une négociation avec l'outil RAPFOR®.

14h00 | Exercice « Contrat DGA »

- Analyser le rapport de force réel d'une négociation d'Octonal Aeronautics avec la Délégation Générale à l'Armement.
- Analyse & débriefing de l'exercice.

14h45 | Mandat & Moyens : identifier les axes d'un mandat éthique et équilibré, ainsi que les points de négociation avec l'outil MANDASCAN®.

- Séparer le négociateur du décideur pour construire le mandat.

15h15 | Exercice « Câblages spéciaux »

- Préparer et négocier en interne son mandat avec son N+1.
- Analyse & débriefing de l'exercice.

16h00 | Exercice de synthèse « International Drones Meeting »

- Exercice de synthèse de la première journée et mise en œuvre des outils abordés lors de la journée.
- Analyse & débriefing de l'exercice.

17h15 | Debriefing de la journée

- Rappels des points-clés et questions-réponses.

JOUR 2

09h00 | Intérêts adverses : identifier les hypothèses d'intérêts des parties adverses avec l'outil PPI®.

- Dissocier Interprétations et Hypothèses
- Analyse & débriefing de cas concrets.

09h30 | Exercice : « SkyView »

- Identifier, classer et utiliser les intérêts adverses lors d'une négociation de vente entre Aeronautics et la société SkyView.
- Analyse & débriefing de l'exercice.

10h15 | Intérêts multiples : le Sociogramme.

- Dissocier le sociogramme de l'organigramme avec l'outil SOCIOPLAN®.
- Analyse & débriefing de cas concrets.

10h45 | Exercice « Internalisation »

- Identifier le sociogramme des décideurs et influenceurs du groupe Octonal pour faire accepter un projet d'internalisation.
- Analyse & débriefing de l'exercice.

11h15 | Objectif Commun : Identifier, concevoir et verbaliser l'objectif commun de la négociation avec l'outil d'OCP®.

- Débriefing de cas concrets.

11h45 | Exercice « L'usine de Foncegrive »

- Identifier et verbaliser l'OCP lors d'une négociation sociale dans une usine Octonal Aeronautics.
- Analyse & débriefing de l'exercice.

14h00 | Négociation : aligner le mandat et l'OCP dans une relation d'échanges stable et authentique.

- Pratiquer une écoute engagée avec l'outil DEAR®.
- Etablir les règles éthiques de la négociation.

14h45 | Engagement : verbaliser l'accord et les points d'accord sur lesquels s'engagent les parties prenantes.

- Faire le marketing de la décision pour un engagement durable.

15h15 | Débriefing une négociation : débriefing des trois points d'une négociation éthique réussie avec l'outil ERJ®.

- Le débriefing technique avec HERMIONE®.

16h00 | Exercice de synthèse : « Soleil obscur »

- Exercice de synthèse de la seconde journée et mise en œuvre des outils abordés lors de la Masterclass.
- Analyse & débriefing de l'exercice.

17h15 | Debriefing de la Masterclass

- Rappels des points-clés et questions-réponses.
- Remise des supports et de la certification



MOYENS TECHNIQUES

Les moyens techniques, selon le lieu de formation, comprennent un système de vidéo-projection, deux flipboards, des tableaux blancs et des moyens de prise de notes pour chacun des participants.

Les participants sont amenés à utiliser la zone d'évolution et la zone d'exercice du Special Forces Challenge

ACCESSIBILITÉ DES PERSONNES HANDICAPÉES

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre ce module de formation sont invités à nous contacter directement : CAMPUS@THETRUSTEDAGENCY.COM

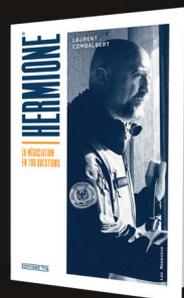
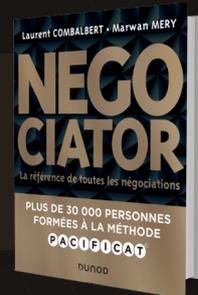
MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ET D'ÉVALUATION

Les participants sont plongés en immersion dans des situations réelles, issues de l'expérience et de la pratique des experts. Chacun des enseignements tirés de cette immersion est transposé dans l'univers des participants pour renforcer l'appropriation et l'adaptation opérationnelle. Tous les éléments du programme de la formation HERMIONE® font l'objet d'un apport théorique, d'une démonstration pratique et d'une appropriation immédiate à travers un exercice dédié.

LECTURES RECOMMANDÉES

NEGOCIATOR

L. Combalbert et M. Mery
ÉDITIONS DUNOD
2023

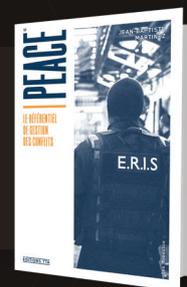


HERMIONE®

Laurent Combalbert
ÉDITIONS TTA
2023

PEACE®

Jean-Baptiste Martinez
ÉDITIONS TTA
2022



PHASE DE SUIVI & INTÉGRATION AU CLUB TTA LUMNI



LIVRET DE NÉGOCIATION

Un livret de négociation interactif est envoyé aux participants. Ils y retrouveront les 8 étapes-clés du référentiel HERMIONE® pour préparer et conduire leurs futures négociations.



DISCORD TTA

Un accès privé sera proposé pour intégrer une communauté de pairs sur un serveur Discord sécurisé. Chacun pourra ainsi partager entre leaders et poser ses questions, participer à des débats ou assister à des visioconférences animées par l'équipe TTA et les autres membres du réseau.



MASTERCLASS VIDÉOS

Les masterclass sont des séquences vidéos disponibles sur le site masterclasdeconfiance.com. Elles sont animées par Laurent Combalbert.



THETRUSTEDAGENCY.COM