

NÉGOCIATION COMPLEXE NIVEAU ADVANCED





INSTRUCTEUR

Marwan Mery

NÉGOCIATEUR PROFESSIONNEL
FONDATEUR ET DIRIGEANT D'ADN GROUP

Cité par la presse internationale comme faisant partie des meilleurs négociateurs au monde, Marwan Mery intervient auprès d'entreprises, organisations gouvernementales et ONG de toute taille pour résoudre des situations complexes impliquant des cas critiques (kidnapping et rançon, extorsion, suicidaire) ainsi que des conflits sociaux, des négociations commerciales, des relations diplomatiques ou encore des entretiens thérapeutiques face à des patients refusant de prendre leur traitement.

En 2013, il fonde, avec Laurent Combalbert, l'Agence Des Négociateurs (ADN Group) qui deviendra par la suite un réseau mondial de négociateurs professionnels. En 2016, la série télévisée franco-américaine *Ransom* – produite par Frank Spotnitz (*X-Files*) – s'inspire de leurs parcours de vie et retrace la vie d'un négociateur de crise. Les deux négociateurs français y interviennent comme conseillers techniques.

En 2019, Marwan Mery est nommé membre du jury de la Journée mondiale de la négociation à l'ONU. Auteur d'une dizaine d'ouvrages sur la négociation et ses sujets corollaires, il intervient à HEC Paris, après avoir enseigné pendant cinq ans à la Sorbonne.

Aujourd'hui en tant que Président d'ADN Group et de la Hostage and Crisis Negotiation International Academy, il consacre encore 50% de son temps sur le terrain, et pilote depuis Paris l'ensemble des équipes et des bureaux à l'étranger.

TÉMOIGNAGES

« Marwan Mery fait partie des meilleurs négociateurs du monde » **YAHOO NEWS**

« Marwan Mery résout des problèmes complexes à l'aide de solutions précises, impactantes et durables »
RABIH EL-HADDAD | Directeur de la diplomatie multilatérale ONU

« Marwan Mery est une référence mondiale de la négociation »
JULIEN MOREL | Directeur commercial Nespresso

« Marwan Mery transmet une philosophie de vie qui change profondément le monde de l'entreprise et de la société »
KARIN RAGUIN | Vice-president Talents LVMH

« Impressionné par sa technique et son savoir-faire »
JEAN-MARC JANAILLAC | CEO Air France/KLM

« Marwan Mery, négociateur de crise de renommée mondiale » **NEW YORK POST**

PRESSE |

Marwan Mery intervient régulièrement dans les plus grands médias (France 2, Canal+, D8, LCI, La Chaîne Parlementaire, Le Point, France Inter, Europe 1, Radio Canada, l'Express, Le Parisien, France Bleu...) sur les thèmes liés à la négociation complexe, à la résolution de conflits et la détection du mensonge.

BIBLIOGRAPHIE |



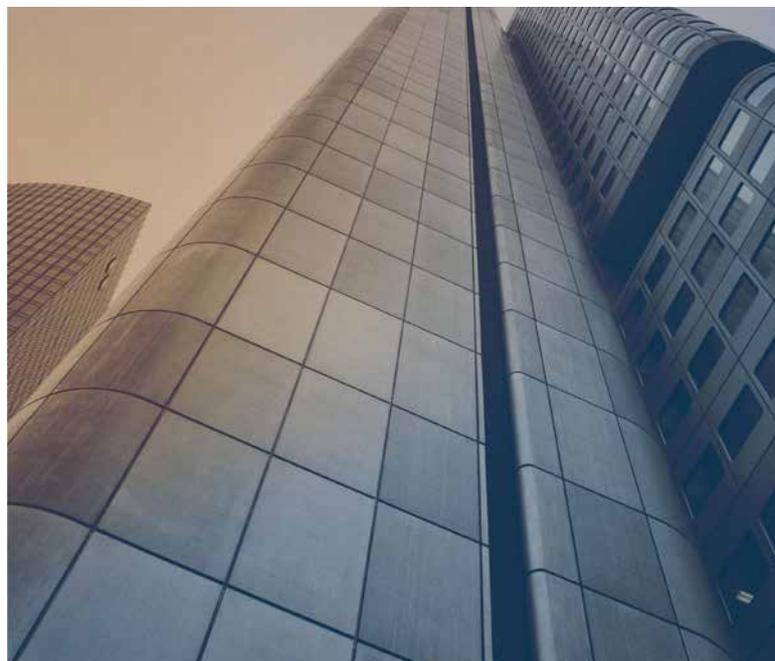
MASTERCLASS DE NÉGOCIATION COMPLEXE

NIVEAU ADVANCED

| PRÉSENTATION |

Les négociations que doivent mener les entreprises et les gouvernements dans le cadre de la conduite de leurs affaires sont devenues de plus en plus complexes : incertitude, pression du temps, enjeux dissimulés, rapport de force défavorable, menaces, ultimatums, profils complexes, mauvaise foi, objectifs cachés, refus de négocier...

Les Masterclass de Négociation Complexe sont issus d'une approche opérationnelle et pragmatique, tirée de l'expérience unique du fondateur d'ADN Group. Ces Masterclass, articulés autour du référentiel PACIFICAT®, s'adressent à toute personne amenée à négocier dans son activité professionnelle ou dans sa spécialité, quel que soit son niveau.



LE RÉFÉRENTIEL PACIFICAT®

Le **référentiel PACIFICAT®** permet de préparer, conduire, clôturer et débriefier tout type de négociation. Développé par Marwan Mery et Laurent Combalbert, utilisé dans plus de quarante pays dans le monde et traduit en plusieurs langues, il a permis de sauver des centaines de vies et de résoudre pacifiquement des milliers de conflits depuis sa création.



| OBJECTIFS |

- ◆ **Comprendre** son interlocuteur au-delà des mots
- ◆ **S'appropriier** les stratégies avancées
- ◆ **Conduire** tout type de négociation
- ◆ **Gérer** les profils complexes
- ◆ **Maîtriser** son stress et ses émotions dégradées

| MODALITÉS PÉDAGOGIQUES |

Le masterclass de Négociation complexe privilégie l'aspect pédagogique afin de favoriser individuellement l'apprentissage des compétences. L'instructeur alterne subtilement **apports théoriques et mises en pratique** tirées de cas réels permettant ainsi une appropriation rapide des techniques enseignées.

Les deux jours de Masterclass sont animés par Marwan Mery.



| PROGRAMME |

P	POUVOIR & LEADERSHIP	<ul style="list-style-type: none">◆ Protéger le décideur◆ Utiliser les 4 pouvoirs du négociateur◆ Gérer la surcharge cognitive
A	ANALYSE DU CONTEXTE	<ul style="list-style-type: none">◆ Comprendre les motivations avancées adverses◆ Imposer un objectif commun partagé - OCP®◆ Gérer des enjeux multiples
C	CARTOGRAPHIE DES ACTEURS	<ul style="list-style-type: none">◆ Éviter les biais informationnels◆ Réaliser un sociogramme complexe – Socioplan®◆ Gérer les profils complexes les plus fréquents
I	IDENTIFICATION DES STRATÉGIES	<ul style="list-style-type: none">◆ Maîtriser les 5 stratégies avancées◆ Planifier la négociation via le ROOL®◆ Gérer un rapport de force défavorable
F	FORMATION DE L'ÉQUIPE	<ul style="list-style-type: none">◆ Structurer une équipe de négociateurs◆ Négocier en trinôme◆ Gérer son stress et ses émotions
I	INFLUENCE & RELATION	<ul style="list-style-type: none">◆ Prendre l'ascendant avec les Tactical Listening Skills - TLS®◆ Maîtriser l'écoute véritable◆ Décrypter l'invisible via la lecture comportementale
C	CLÔTURE & DÉCISION	<ul style="list-style-type: none">◆ Valider l'accord final◆ Utiliser efficacement trois types de break◆ Se prémunir des biais décisionnels
A	APPRENTISSAGE ET DÉBRIEFING	<ul style="list-style-type: none">◆ Choisir une méthode de débriefing◆ Formaliser les enseignements acquis◆ Structurer professionnellement un débriefing
T	TRANSMISSION DES SAVOIRS	<ul style="list-style-type: none">◆ Être un Sachant, un Praticien ou un Expert◆ Former les négociateurs dans la durée

| DÉROULÉ CHRONOLOGIQUE DU CYCLE ADVANCED |



1 **Lecture recommandée**

30 JOURS AVANT LE MASTERCLASS

Comment neutraliser les profils complexes
M. Mery & L. Combalbert
Éditions Eyrolles

2 **Masterclass de Négociation complexe**

PENDANT LE MASTERCLASS

Apports théoriques et mises en situation.



3 **Remise du support PACIFICAT® Advanced**

PENDANT LE MASTERCLASS

Livret de 46 pages, reprenant tous les apports des **2 jours du Masterclass**.

4 **Certificat PACIFICAT® Advanced**

7 JOURS APRÈS LE MASTERCLASS

Envoi dématérialisé du certificat PACIFICAT® Advanced.



5 **NSTAA®, évaluer son niveau de négociation**

ENTRE 10 ET 90 JOURS APRÈS LE MASTERCLASS

Passage du NSTAA® (Negotiation Skills Test And Assessment). Test en ligne d'une heure permettant de déterminer son niveau de négociation, ainsi que ses forces et ses faiblesses. Le NSTAA® est l'équivalent du TOEIC® et du TOEFL® pour la négociation.

www.nstaa.com



6 **Lecture recommandée**

30 JOURS APRÈS LE MASTERCLASS

NEGOCIATOR
L. Combalbert et M. Mery
Éditions Dunod



| MODALITÉS FINANCIÈRES |

Le coût du Masterclass de Négociation Complexe s'élève à 2 600 euros HT par participant.

Il comprend :

- ◆ L'animation sur 2 jours à Paris dans un cadre prestigieux
- ◆ Les cafés d'accueil, les pauses et les déjeuners

- ◆ La remise du support PACIFICAT® Advanced (46 pages)
- ◆ La remise du certificat PACIFICAT® Advanced
- ◆ Le passage du test NSTAA® pour déterminer son niveau de négociation

Le tarif ne comprend pas les lectures recommandées.

CONTACT / S'INSCRIRE

Pour toute inscription ou information supplémentaire :

contact@adngroup.com ou 01 58 56 26 25

| COMMENT ALLER PLUS LOIN ? |

Le Masterclass de **Négociation Complexe Advanced** peut soit se suffire à lui-même, soit être la deuxième étape d'un programme de formation complet ou d'un **cursus spécifique**.



Cette formation est éligible au CPF et permet donc de bénéficier d'un financement gouvernemental.



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



Toutes les formations de l'Agence des Négociateurs répondent aux exigences du décret Qualité du 30 juin 2015 et sont référencables par l'ensemble des financeurs de la formation professionnelle.

ADNGROUP

INTERNATIONAL NEGOTIATION AGENCY

9 RUE GUÉNÉGAUD | 75006 PARIS



01 58 56 26 25



www.adngroup.com



contact@adngroup.com