

# NÉGOCIATION COMPLEXE NIVEAU EXPERT





## 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 EXPERT

---

### | 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 |

- ◆ **Analyser** la crédibilité des menaces et ultimatums
- ◆ **Neutraliser** les profils difficiles
- ◆ **Décider** de façon éclairée
- ◆ **Retourner** un rapport de force
- ◆ **Prendre** l'ascendant sur tout type de négociation
- ◆ **Conduire** un débriefing difficile

## | 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 |

<b>P</b>	<b>POUVOIR &amp; LEADERSHIP</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>◆ S'imposer comme négociateur en situation de tension</li><li>◆ Amener le décideur adverse dans la négociation</li><li>◆ Négocier en tant que décideur</li></ul>
<b>A</b>	<b>ANALYSE DU CONTEXTE</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>◆ Analyser la crédibilité de menaces</li><li>◆ Déterminer la crédibilité des ultimatums</li><li>◆ Discriminer les fausses positions</li></ul>
<b>C</b>	<b>CARTOGRAPHIE DES ACTEURS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>◆ Neutraliser les profils difficiles</li><li>◆ Intégrer l'interculturel en négociation</li><li>◆ Déterminer les points faibles adverses</li></ul>
<b>I</b>	<b>IDENTIFICATION DES STRATÉGIES</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>◆ Adapter sa stratégie à la stratégie adverse</li><li>◆ Solliciter efficacement son intuition</li><li>◆ Chercher le coup de génie</li></ul>
<b>F</b>	<b>FORMATION DE L'ÉQUIPE</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>◆ Intégrer un nouveau négociateur</li><li>◆ Négocier à 6 et plus</li><li>◆ Élever le niveau de confiance de l'équipe</li></ul>
<b>I</b>	<b>INFLUENCE &amp; RELATION</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>◆ Maîtriser le questionnement ciblé</li><li>◆ Savoir dire « non » sans le verbaliser</li><li>◆ Contrecarrer la mauvaise foi et l'insulte</li></ul>
<b>C</b>	<b>CLÔTURE &amp; DÉCISION</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>◆ Gérer les dilemmes</li><li>◆ Assumer les conséquences de ses choix</li><li>◆ Clôturer une négociation difficile</li></ul>
<b>A</b>	<b>APPRENTISSAGE ET DÉBRIEFING</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>◆ Assumer des débriefings complexes</li><li>◆ Conduire un débriefing difficile via BRRAC®</li><li>◆ Gérer un recadrage via SERIN®</li></ul>
<b>T</b>	<b>TRANSMISSION DES SAVOIRS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>◆ Entraîner les négociateurs dans la durée</li><li>◆ Devenir un référent en négociation</li></ul>

## | DÉROULÉ CHRONOLOGIQUE DU CYCLE EXPERT |



**1** **Lecture recommandée**

30 JOURS AVANT LE MASTERCLASS

Dans la peau de deux Négociateurs d'Élite  
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® Expert**

PENDANT LE MASTERCLASS

Livret de 42 pages, reprenant tous les apports des **2 jours du Masterclass**.

**4** **Certificat PACIFICAT® Expert**

7 JOURS APRÈS LE MASTERCLASS

Envoi dématérialisé de certificat PACIFICAT® Expert.



**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](http://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 2 750 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® Expert (42 pages)
- ◆ La remise du certificat PACIFICAT® Expert
- ◆ 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](mailto:contact@adngroup.com) ou 01 58 56 26 25

## | COMMENT ALLER PLUS LOIN ? |

Le Masterclass de **Négociation Complexe Expert** peut soit se suffire à lui-même, soit être la troisième 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](http://www.adngroup.com)



[contact@adngroup.com](mailto:contact@adngroup.com)