

ADNGROUP  
INTERNATIONAL NEGOTIATION AGENCY

| MASTERCLASS |  
INTRA-ENTREPRISE

# NÉGOCIATION COMPLEXE NIVEAU ADVANCED



ADNGROUP

contact@adngroup.com  
9 rue Guénégaud | 75006 Paris

---

# 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.



## PROGRAMME

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

## | 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](http://www.nstaa.com)



### 6 Lecture recommandée

30 JOURS APRÈS  
LE MASTERCLASS

**NEGOCIATOR**  
L. Combalbert et M. Mery  
Éditions Dunod



## | MODALITÉS FINANCIÈRES |

Le Masterclass de Négociation Complexe de deux jours, pour un groupe 12 personnes, comprend :

- ◆ La préparation
- ◆ L'animation sur deux jours
- ◆ La remise du support PACIFICAT® Advanced (38 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 et la possibilité de louer la prestigieuse salle de formation dans les locaux d'ADN Group, en plein cœur de Paris.*

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



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.

## | UNE SALLE DE PRESTIGE À RÉSERVER |

EN OPTION

En option, le Masterclass peut se tenir au cœur de Paris, dans les locaux d'ADN Group. Le tarif est de 1 000 euros par jour, incluant une grande salle de formation de 40 m<sup>2</sup> et une sous commission de 20 m<sup>2</sup>, le café d'accueil et les pauses de la journée hors déjeuner, l'utilisation des équipements (WiFi très haut débit, TV, son, paperboard) et la mise à disposition de matériel : crayons, feuilles de papier, chevalets et boissons rafraichissantes.



# 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)