



# Laurent COMBALBERT

Profession: NEGOCIATEUR DE CRISE - Métier : PASSEUR DE TEMPETES

**Laurent COMBALBERT** a été pendant de longues années Officier au sein du RAID, le groupe d'intervention de la police française. Spécialisé dans la négociation de crise, il a constitué et dirigé des équipes d'experts en charge de la résolution de situations complexes et de crises non conventionnelles partout dans le monde. Fondateur de la société ULYSCEO, il conseille aujourd'hui de nombreux Comités de Direction d'entreprises et d'institutions dans le recrutement de leurs équipes de gestion de crise et dans la mise en œuvre de politique de prévention des risques. Auteur de plusieurs ouvrages relatifs à la gestion des crises, à la négociation, à l'anticipation des risques et au management des équipes, **Laurent COMBALBERT** enseigne au sein du Groupe HEC, de l'Ecole Supérieure de Commerce de Paris et de l'Université Paris-La Sorbonne.

## Programme MONT BLANC

# NEGOCIATIONS COMPLEXES ET SITUATIONS DE CRISE

**MERCREDI 28 AVRIL 2010**

8 h 30 – 17 h 30 - Lieu : Château Saint-Jean – MONTLUCON (03)

La direction et le management d'entreprise ou de collectivité nécessite plus que jamais en période de crise la maîtrise des processus de négociation en situation complexe (crise économique, conflits, gestion du stress et du rôle de chacun). Cette journée nous aide à intégrer les réflexes des négociateurs efficaces en situation complexes ou de crise.

### MATINEE :

#### - Introduction :

- Présentation de l'approche décalée.
- Expériences de négociations difficiles de la part des participants.
- La méthode de PACIFICA : Processus de négociation complexe.
- Vidéos de négociations : entre processus et résultat.

**P : Prendre le pouvoir sur la situation : Les façons de prendre le pouvoir : force, loi, adhésion, sollicitation.**

**A : Analyser le contexte de la situation : Informations et erreurs d'analyse dans les organisations.**

- Exercice d'identification des contraintes en situation complexe (groupe cumulé).

**C : Cartographier les intervenants : Identifier les fonctionnements psychologiques et les objectifs.**

**I : Identifier le ou les négociateurs efficaces : Les qualités du négociateur, stress et émotion.**

- Débriefings : WACO 2003 et MUNICH 1972.

### APRES-MIDI :

**F : Former l'équipe : Esprit d'équipe, répartition des rôles, coordination.**

- Exercice de négociation complexe (les oranges).

**I : Influencer pour convaincre, la communication d'influence. Rapport de place, adaptation fond/forme, PNL, AT, Ecoute Active.**

**C : Clôturer la négociation : La prise de décision en situation complexe : erreurs, dysfonctionnements, décisions absurdes.**

**A : Apprendre de l'expérience : Intérêts et méthodologies des débriefings.**

Synthèse et évaluation de la formation.

A l'issue de cette journée de formation, vous disposerez de toute la méthodologie opérationnelle pour appréhender un processus de négociation en situation complexe, en déterminer les contraintes particulières pour identifier et appliquer les stratégies adaptées.

■ La compétence des dirigeants, condition nécessaire de la performance de l'entreprise ■

LES SOMMETS DES DIRIGEANTS

36-38 avenue du Général de Gaulle - 03100 MONTLUCON - Téléphone : 04 70 02 27 80 Télécopie : 04 70 02 27 85