



Négociation de crise 1

Les fondamentaux

PERSONNES CONCERNÉES

La formation s'adresse aux personnes engagées dans des situations professionnelles impliquant des négociations sensibles ou complexes :

- > responsables opérationnels ou stratégiques conduisant des négociations à fort enjeu
- > professionnel·le·s en relation avec des clients, partenaires ou fournisseurs dans des contextes tendus
- > acteurs et actrices du secteur public amenés à négocier dans des environnements institutionnels ou multilatéraux
- > personnes impliquées dans la gestion ou la prévention de crises (financières, opérationnelles, réputationnelles).

PRÉ-REQUIS

La participation à cette formation ne nécessite pas de prérequis supplémentaires au regard du public auquel elle s'adresse.

PRÉSENTATION ET POINTS FORTS

Les négociations menées par les entreprises et les organisations sont aujourd'hui confrontées à une complexité croissante. L'incertitude, la pression temporelle, les enjeux cachés et les rapports de force défavorables rendent les approches traditionnelles de moins en moins efficaces.

Dans ce contexte, il devient impératif de développer des compétences avancées pour intervenir dans des environnements tendus, gérer des interlocuteurs pouvant adopter une posture de mauvaise foi et transformer des situations critiques en opportunités de résolution. Ce premier niveau constitue le socle indispensable de la négociation complexe. Les participantes et participants découvrent une méthodologie structurée, apprennent à analyser les enjeux, à cartographier les acteurs et à comprendre les dynamiques psychologiques à l'œuvre. Il peut être suivi de manière autonome ou servir de fondation avant les deux autres modules.

Points forts :

- > Intervenant expert de la négociation de crise et de la gestion de situations extrêmes.
- > Entraînement pratique à travers jeux de rôle, mises en situation et études de cas inspirées de contextes réels.
- > Développement simultané des compétences méthodologiques, stratégiques et émotionnelles.

COMPÉTENCES À L'ISSUE DE LA FORMATION

- > Identifier les enjeux psychologiques, organisationnels et communicationnels propres aux situations de crise pour adapter sa posture professionnelle.
- > Analyser les dynamiques individuelles et collectives impliquées dans une crise afin de préparer une stratégie de négociation adaptée.
- > Mettre en œuvre des techniques de négociation de crise dans des mises en situation professionnelles encadrées.
- > Évaluer l'impact de ses choix communicationnels au cours d'une négociation de crise pour ajuster son intervention.

PROGRAMME

JOUR 1

Analysé du contexte :

- > Identifier les motivations profondes de la partie adverse
- > Construire son ossature motivationnelle personnelle
- > Déterminer un intérêt commun authentique à négocier
- > Évaluer les enjeux cachés et les objectifs non exprimés

Cartographie des acteurs :

- > Établir une carte d'influence précise et dynamique
- > Identifier les sources d'information fiables
- > Déetecter les profils complexes et leurs motivations
- > Analyser les réseaux de pouvoir et d'influence

Evaluation du rapport de force :

- > Analyser objectivement les positions respectives
- > Identifier les leviers d'action disponibles
- > Définir une stratégie adaptée au contexte
- > Anticiper les évolutions du rapport de force

JOUR 2

Approche tactique :

- > Structuration d'un mandat de négociation efficace
- > Construction de l'équipe de négociation
- > Planification stratégique de la négociation

Phase de contact :

- > Forger une crédibilité dans les premiers échanges
- > Développer des techniques d'influence éthique pour gagner la confiance
- > Maîtriser les techniques de clôture efficaces de la négociation

MÉTHODES ET RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

- > Apports théoriques issus de la négociation de crise, de la psychologie comportementale et de la neurophysiologie du stress.
- > Études de cas tirées de négociations réelles (crises industrielles, chantages, cyberattaques, conflits institutionnels) : (articles de journaux, explication de cas réels, vidéos)
- > Simulations de négociation à forte intensité émotionnelle, inspirées des pratiques des unités de négociation du RAID, GIGN et du FBI. (Exercice One to One ou Team to Team).
- > Jeux de rôle avec débriefings collectifs et individuels pour renforcer la posture et l'analyse réflexive.
- > Ressources mises à disposition : Supports de cours et fiches méthodologiques / Fiches de lecture et outils de diagnostic de profils (issus des approches FBI, Harvard et Arkane Risk) / Vidéos pédagogiques et extraits de négociations réelles / Bibliographie sélective : Harvard Negotiation Project, FBI Crisis Negotiation Unit, Cialdini, Fisher & Ury, etc.

RESPONSABLE SCIENTIFIQUE

Tony VALENTINI, enseignant-chercheur, domaine marketing et système d'informations, EM Strasbourg. Membre du Laboratoire Humanis.

ANIMATION

Cyrille CARDONNE, ex-officier des forces spéciales et du renseignement, est un spécialiste reconnu de la gestion et de la négociation de crise. Il conseille dirigeants, institutions et organisations sensibles sur les enjeux d'anticipation, de décision sous pression et de sécurité stratégique. Ses interventions s'appuient sur une expérience opérationnelle rare et sur une méthodologie éprouvée, qui articule gestion de crise, communication et négociation complexe.

INTER ENTREPRISES

Durée : 2 jours

En 2026

Référence ABI26-1858A
du 9 mars 2026
au 10 mars 2026

Référence ABI26-1856B
du 14 septembre 2026
au 15 septembre 2026

Tarif

1500 € Pour toute inscription avant le 31 juillet 2026.

Repas de midi pris en charge par les organisateurs.

Lieu

Ecole de Management de Strasbourg
61 Avenue de la Forêt Noire
67085 Strasbourg Cedex

INTRA : NOUS CONSULTER

Renseignements et inscriptions

Assia BELAMRI
Tél : 03 68 85 49 12
a.belamri@unistra.fr

Nature et sanction de la formation

Cette formation constitue une action d'adaptation et de développement des compétences. Elle donne lieu à la délivrance d'une attestation de participation.

Une évaluation en fin de formation permet de mesurer la satisfaction des stagiaires ainsi que l'atteinte des objectifs de formation (connaissances, compétences, adhésion, confiance) selon les niveaux 1 et 2 du modèle d'évaluation de l'efficacité des formations Kirkpatrick.