



Négociation de crise 2

Techniques avancées et maîtrise du rapport de force

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).

CONDITIONS D'ACCÈS ET PRÉ-REQUIS

Ce module d'approfondissement fait suite à la formation Négociation de crise 1. Les personnes ayant suivi le niveau 1 sont admises de plein droit.

Il peut également être suivi de manière autonome par des personnes disposant déjà d'une expérience en négociation complexe. Dans ce cas, l'admission se fait sur dossier, sur la base d'un CV et d'une lettre de motivation.

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.

Ce module d'approfondissement s'adresse à des professionnels expérimentés de la négociation confrontés à des contextes complexes et défavorables. Il développe la détection des profils difficiles, la lecture comportementale et la gestion du stress, tout en enseignant les stratégies de rééquilibrage du rapport de force. Cette approche pragmatique et éthique, issue de l'expertise terrain, renforce la maîtrise des situations sensibles.

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 profils complexes rencontrés en négociation afin d'adapter son intervention dans des contextes sensibles.
- > Décoder les comportements et micro-expressions pour ajuster sa stratégie en temps réel.
- > Rééquilibrer un rapport de force défavorable pour maintenir une dynamique de négociation constructive.
- > Réguler son stress et ses émotions pour conserver lucidité et performance sous pression.
- > Maintenir une interaction relationnelle efficace pour favoriser la coopération dans un contexte conflictuel.

PROGRAMME

JOUR 1

Contexte et analyse avancée :

- > Prémunition contre les biais
- > Compréhension situationnelle
- > Identification des motivations profondes

Gestion des profils difficiles :

- > Insularisation des profils complexes
- > Influence des opposants

Restauration du rapport de force :

- > Diagnostic de vulnérabilité
- > Identification des leviers
- > Mise en œuvre des contre-mesures
- > Adaptation dynamique

JOUR 2

Maîtrise émotionnelle et comportementale :

- > Régulation du stress
- > Ventilation émotionnelle
- > Analyse comportementale
- > Libération cognitive

Techniques avancées de contact :

- > Reprise d'ascendant en situation dégradée
- > Techniques d'encouragement et d'engagement
- > Techniques d'interrogatoire adapté

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 ABI26-1859A
du 12 octobre 2026
au 13 octobre 2026

En 2027

Référence SGG27-1859A
du 12 avril 2027
au 13 avril 2027

Tarif

1500 €

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

Solène GILG
Tél : 03 68 85 49 14
s.gilg@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.