



Négociation de crise 3

Excellence stratégique et gestion de crise

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 est accessible aux personnes ayant suivi les niveaux 1 et 2, ainsi qu'à celles disposant d'une expérience confirmée de la négociation complexe. L'admission des candidats n'ayant pas suivi les niveaux précédents se fait sur dossier (CV et 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 forme des spécialistes de très haut niveau, capables d'évoluer dans les environnements les plus hostiles. Ils apprennent à analyser avec lucidité les rapports de force, à désamorcer les tensions et manipulations, et à transformer les crises en opportunités de résolution durable, fondées sur la confiance et la recherche d'un équilibre mutuellement bénéfique. Ce module incarne l'excellence en négociation de crise, en explorant les approches les plus avancées pour les professionnels confrontés aux situations les plus critiques.

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

- > Évaluer la crédibilité des menaces et ultimatums dans des contextes de négociation à fort enjeu.
- > Neutraliser les tentatives de manipulation et de déstabilisation, tout en maintenant un cadre de négociation éthique et constructif.
- > Gérer le refus de négocier afin de créer les conditions d'un dialogue possible dans un contexte hostile.
- > Maintenir une posture lucide et structurée sous forte pression émotionnelle, temporelle ou politique.
- > Soutenir le lien relationnel pour favoriser une issue durable, même après un affrontement ou une rupture apparente.

PROGRAMME

JOUR 1

Analyse de crédibilité :

- > Évaluation des menaces
- > Décryptage des ultimatums
- > Lecture stratégique avancée

Neutralisation des profils hostiles :

- > Identification rapide de la typologie comportementale d'un interlocuteur
- > Retournement de la mauvaise foi

JOUR 2

Gestion des situations extrêmes :

- > Distanciation des manœuvres dolosives
- > Résistance à la pression
- > Gestion du refus de négocier

Questionnement stratégique avancé :

- > Questionnement inductif
- > Refus non verbalisé
- > Maintien du lien

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 ABI26-1860A
du 30 novembre 2026
au 1er décembre 2026

En 2027

Référence SGG27-1860A
du 14 juin 2027
au 15 juin 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.