

# INTELLIGENCE RELATIONNELLE

## ***Du renseignement à la stratégie d'influence***

*Imaginons la relation interpersonnelle comme une entité, un monde, un écosystème, mieux un « égosystème » dans lequel le moindre battement d'ailes de l'un des acteurs a une répercussion sur l'ensemble.*

*Comme dans tout système, l'équilibre est fragile. Les rôles, les intentions et les actions de chacun doivent s'articuler avec ceux des autres pour que la collaboration soit possible. Au sein de cet organisme nous sommes reliés les uns aux autres par nos 5 sens et par l'envoi, et la réception, de signes vocaux, corporels et verbaux.*

*Pour pouvoir s'y affirmer, sans menacer de dissolution le ciment du système, il faut augmenter sa compréhension de ce dernier par une lecture plus éclairée du mode de fonctionnement des différents acteurs. Dans l'univers du renseignement humain, la clé de voûte pour infiltrer des « égosystèmes » est l'identification des sources et la capacité à les approcher afin d'obtenir l'information stratégique indispensable à la planification des actions futures.*

*Nous vous proposons, à travers une formation très ludique à vocation professionnelle, d'avoir accès aux meilleures techniques d'investigation et de collecte d'information des officiers du renseignement militaire. Vous serez initiés à une sélection des outils les plus pertinents et transposables à l'univers de l'entreprise. Cette immersion dans l'univers d'excellence du renseignement militaire boostera votre intelligence relationnelle afin que vous puissiez bâtir une véritable stratégie d'influence au service de votre entreprise.*

### **PARTICIPANTS**

Chefs d'entreprises, Dirigeants, Cadres dirigeants, Hauts fonctionnaires, Responsables RH, Lobbyistes, Professionnels de l'intelligence économique, Investisseurs institutionnels, Responsables de la sécurité.

### **OBJECTIFS**

- S'initier à l'art du recueil d'informations et de l'élicitation par :
  - La maîtrise de son environnement,
  - Une stratégie adaptée au terrain d'action
  - Des techniques de recueil spécifiques
- Obtenir un maximum d'information, en restant le plus neutre possible.
- Développer son intelligence relationnelle : écoute active, empathie, autorité naturelle, esprit de coopération...
- Anticiper les situations de blocage ou de conflits pour les désamorcer, avec assertivité et efficacité, et influencer sur les décisions futures dans le sens de son objectif.

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE et FORMATEURS

Pédagogie innovante, fondée sur l'interaction de **2 compétences** :

- celle d'un professionnel, ancien **Officier du renseignement militaire**, rompu à la collecte d'informations sensibles, à haute valeur ajoutée, et cela dans les situations les plus complexes.
- celle d'un consultant-formateur, **Expert de la communication interpersonnelle, verbale et non-verbale**.

**Formation-action = 80% de pratique pour 20% de théorie** : simulations, jeux de rôle, mises en situation, sous l'œil de la caméra.

### PROGRAMME (2 jours)

#### JOUR 1 DANS LA PEAU D'UN OFFICIER DE RENSEIGNEMENT

- **Tour de table** : recueil des attentes individuelles et présentation de la formation et de ses objectifs
- **Présentation du métier d'Officier de renseignement militaire**
- **Du recrutement des sources à la mission de renseignement**
  - La sélection des candidats : exercice *TAPISSAGE*
  - Workshops de formation :
    - L'élicitation : maintien du flux conversationnel
    - Les biais de perceptions et de jugement
    - Le développement d'une relation de confiance immédiate
    - La gestion de l'environnement
    - L'entretien de recherche et ses étapes
    - L'entretien cognitif ou entretien non dirigé
    - Le profilage par les outils de psychométrie
  - La mission de renseignement : *Exercice SAHARA / Exercice NARCOS*
    - La préparation
    - La cellule de crise
    - Le briefing opérationnel
    - Réalisation de plusieurs entretiens réalistes pour adapter les outils à son interlocuteur.

## **JOUR 2 LES STRATEGIES D'INFLUENCE**

- **Tour de table** : présentation de la journée, rappel et éclairage sur les outils de la veille
- **Workshops de formation**
  - Savoir utiliser les réseaux dans une stratégie de séduction
  - Comment nouer des alliances tactiques et/ou stratégiques
  - Activer le principe de cohérence et les stratégies d'engagement
  - Apprendre à désamorcer un conflit en utilisant les infos clés recueillies en amont et en décryptant les signaux faibles
  - Orchestrer les jeux d'influence et d'idées au profit de sa mission

*Sujets abordés et outils introduits au fur et à mesure de l'avancement des mises en situations*

*Exercices filmés, enregistrés, revus et débriefés en commun.*

- **Débriefings**
- **Retex sur la journée de formation avec tour de table**

## **ORGANISATION & TARIF**

**Intra – entreprise uniquement** : nous consulter pour un montage sur-mesure