

## DANS LA PEAU D'UN NÉGOCIATEUR D'ÉLITE

### Préparer, mener et conclure une négociation difficile / résoudre un conflit

Compétences visées : Maîtrise de soi, Confiance en soi, Gestion du stress et des émotions, Capacité à influencer, Capacité d'écoute, Intelligence Relationnelle.

#### Au programme :

- ➔ La composition d'une unité d'élite type GIGN– les différents rôles des intervenants
- ➔ La préparation de la négociation et de la **grille de négociation**
- ➔ Le **profilage** du ou des interlocuteur(s)
- ➔ L'action – la conduite et les **matrices de la négociation**
- ➔ Le débriefing
- ➔ Le **partage des bonnes pratiques**

**Expert : Membre d'un corps d'élite de la gendarmerie nationale**