

Décrochez **l'or** grâce à  
vos négociations

Vincent FRANCOIS

---

Ancien négociateur du GIGN





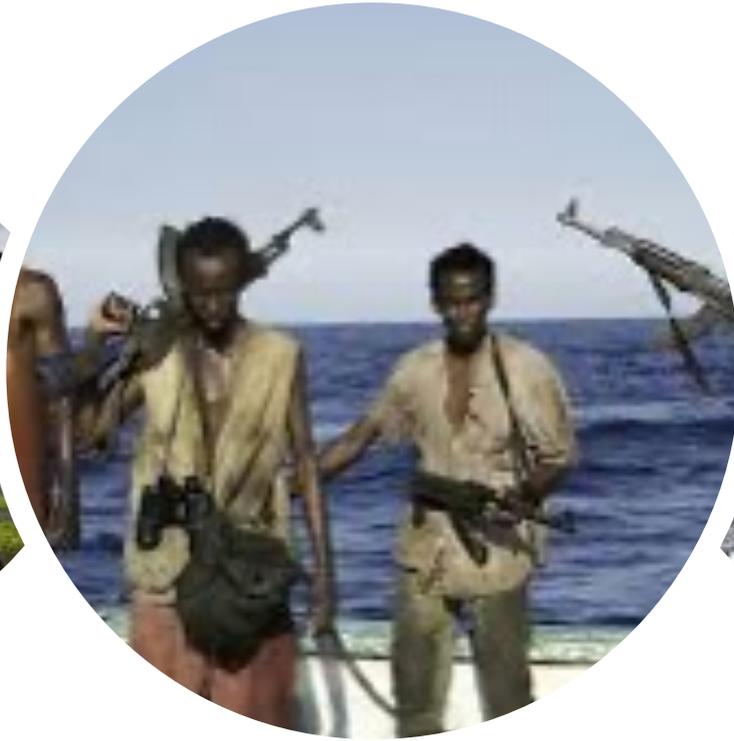
Vendredi 4 avril 2008

13h15









30 otages



Vendredi 11 avril 2008

14h30

Fin de mission



**GBTA** Global Business  
Travel Association

Many Voices. One Purpose.

# RÈGLE N° 1

**La réputation  
est plus importante que  
la capitulation**

# Les 3 piliers de la réussite d'une négociation



# Les 3 piliers de la réussite d'une négociation

Organisation

# Les 3 piliers de la réussite d'une négociation

Organisation

Méthode

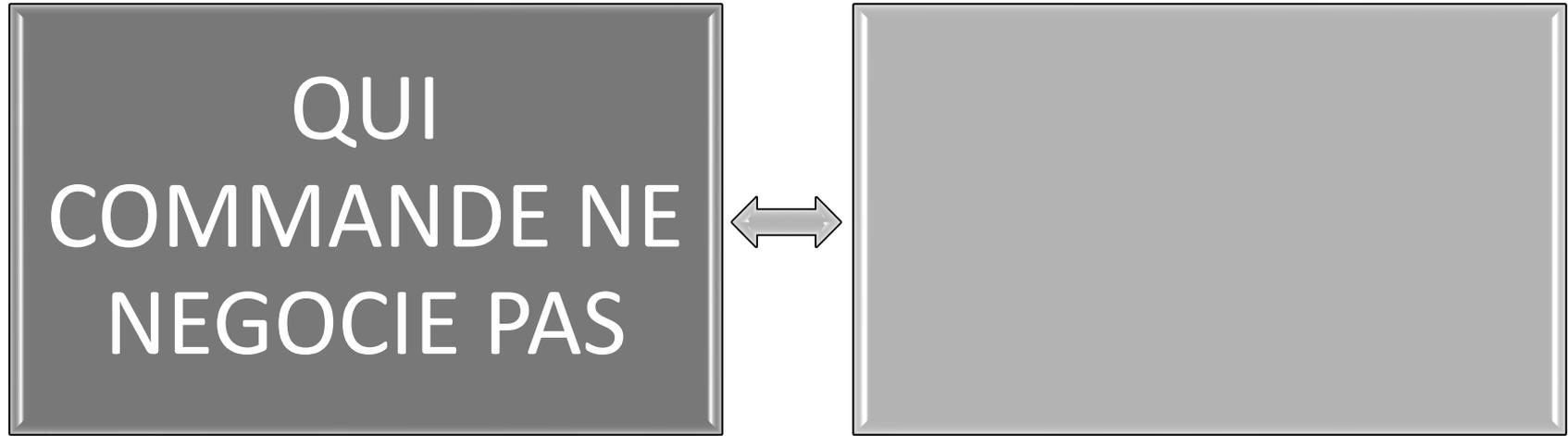
# Les 3 piliers de la réussite d'une négociation

Organisation

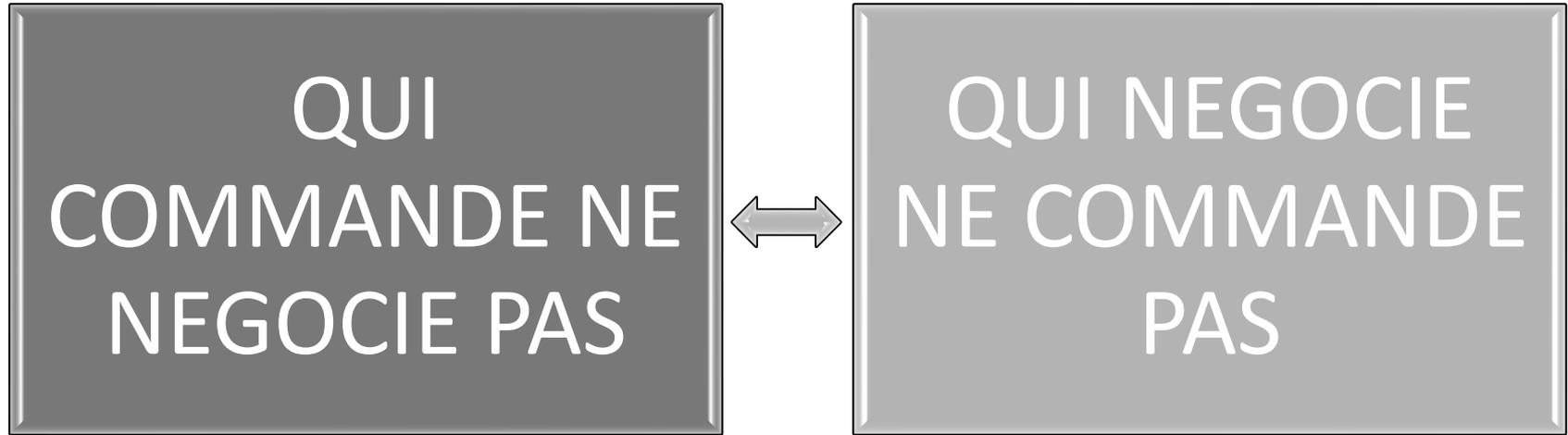
Méthode

Comportement

# Un principe directeur



# Un principe directeur



# Les trois rôles du négociateur



Intermédiaire

Facilitateur

Fusible

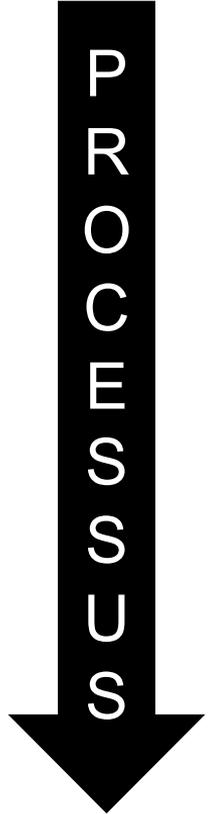
*Un intrus qui doit devenir un référent*

Jeudi 13 avril 2006

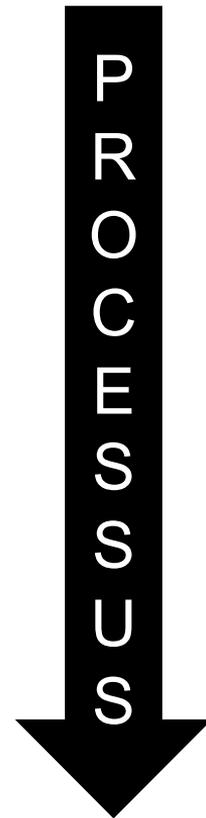
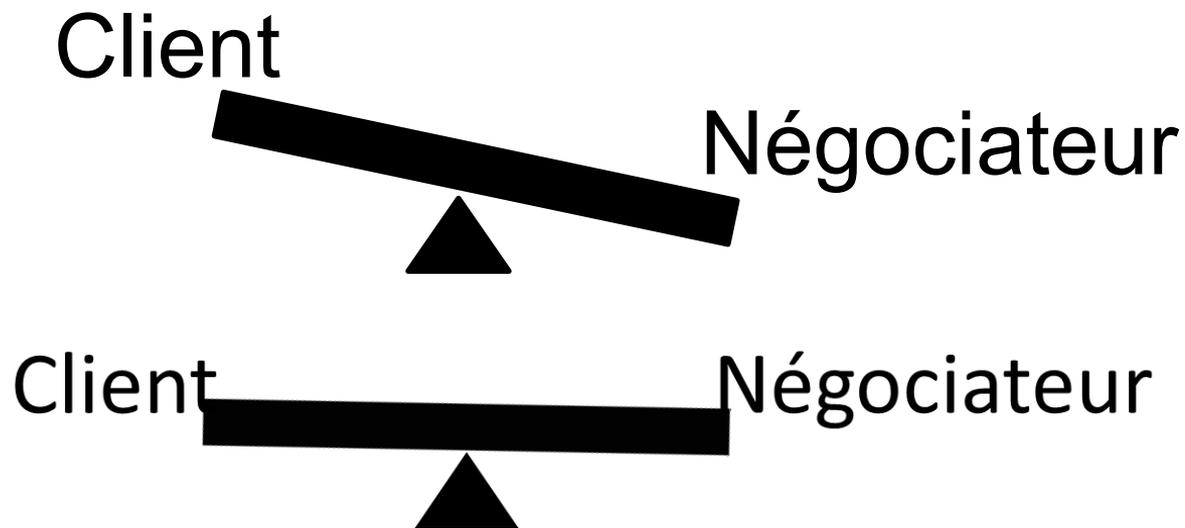
09H00



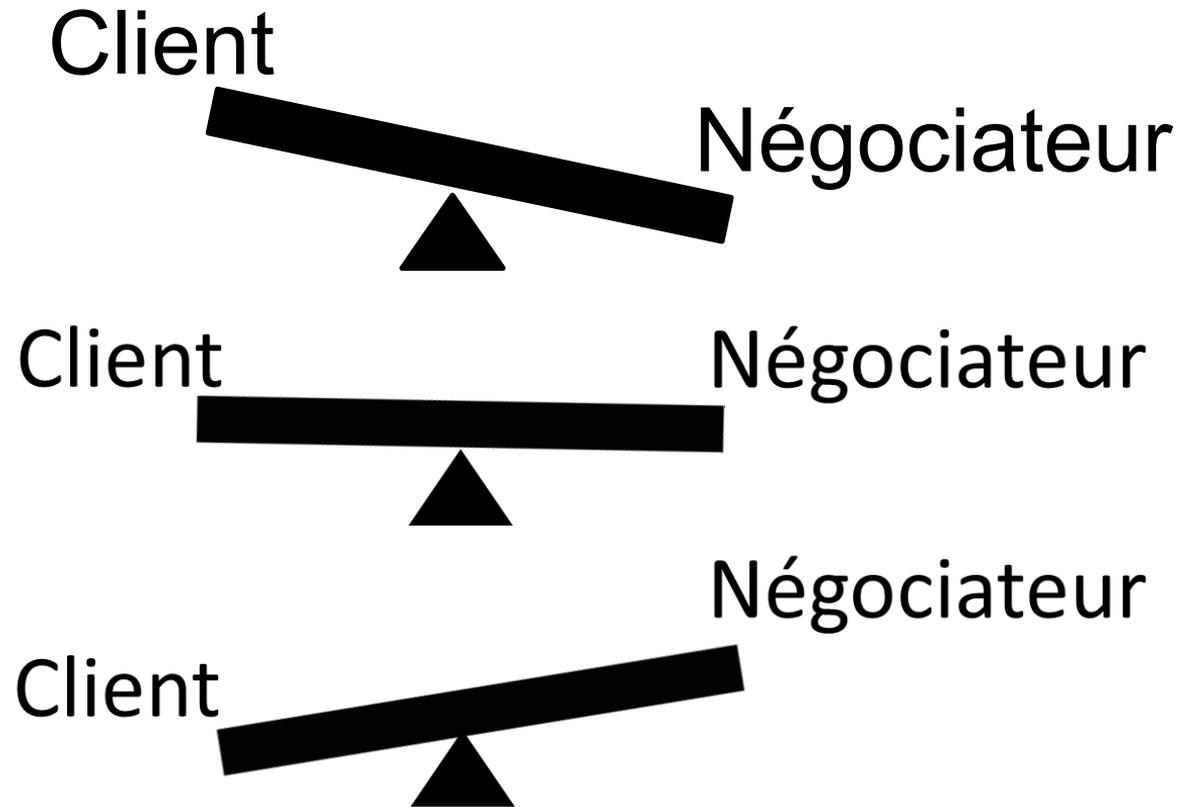
# Le positionnement du négociateur



# Le positionnement du négociateur



# Le positionnement du négociateur



P  
R  
O  
C  
E  
S  
S  
U  
S



**GBTA** Global Business  
Travel Association

Many Voices. One Purpose.

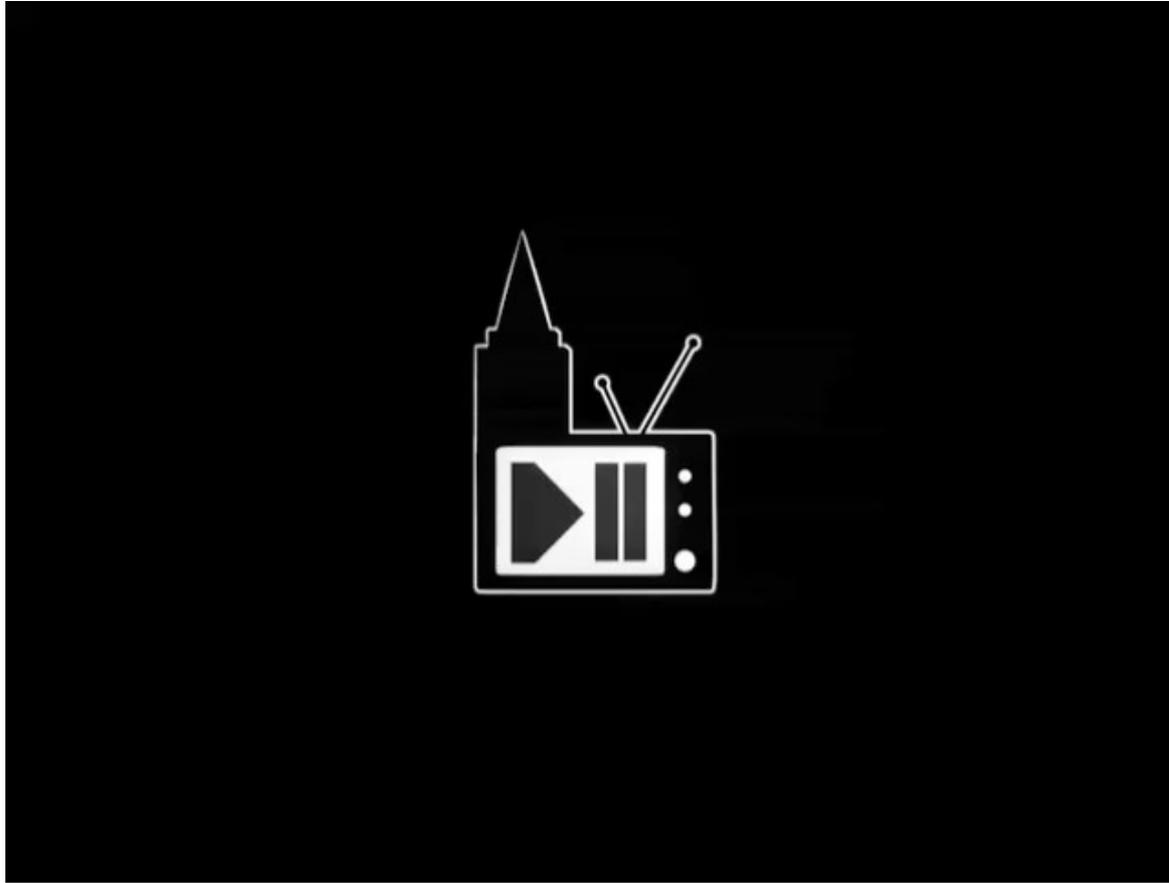
## RÈGLE N° 2

**Comprendre l'autre avant  
de se faire comprendre**

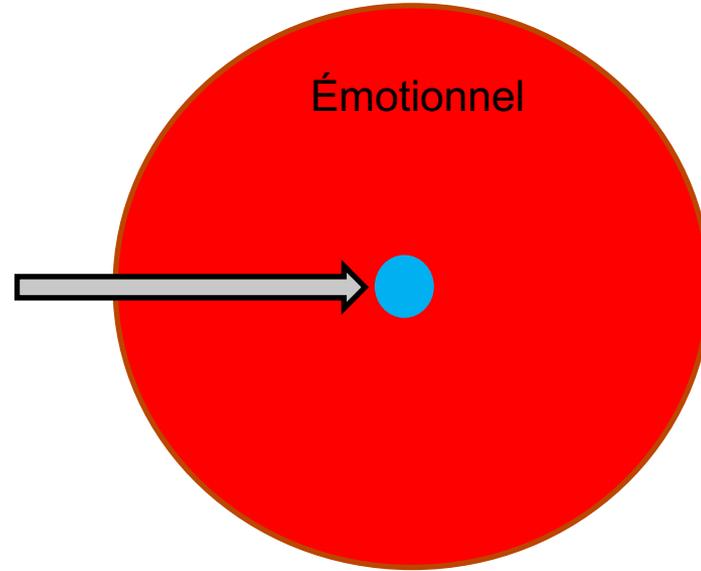
Mercredi 06 janvier 2010

18H00

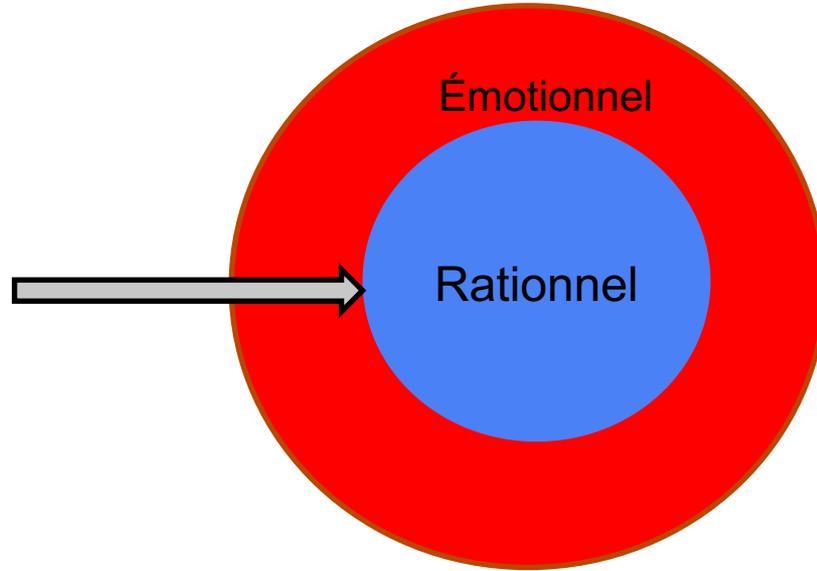




# Emotionnel/Rationnel



# Emotionnel/Rationnel





**GBTA** Global Business  
Travel Association

Many Voices. One Purpose.

## RÈGLE N°3

**L'émotion neutralise la raison**



# Nouvelle philosophie

CON VAINCRE

=

CON / VAINCRE

# Nouvelle philosophie

~~CONVAINCRE~~

FAIRE ADHERER



**GBTA** Global Business  
Travel Association

Many Voices. One Purpose.

## RÈGLE N° 4

**La soumission entraîne  
la rébellion ou la trahison**

Samedi 18 novembre 2006

13H00







**GBTA** Global Business  
Travel Association

Many Voices. One Purpose.

## RÈGLE N° 4

**Après toute négociation  
une obligation  
Le RETEX**



**GBTA** Global Business  
Travel Association

Many Voices. One Purpose.

## LE RETEX

1. Que cherchions nous à faire ?
2. Qu'est-il réellement arrivé?
3. Pourquoi cela s'est-il produit ?
4. Que ferons-nous la prochaine fois?

Répartition du temps

-25% sur les questions 1 & 2

-25% sur la question 3

-50% sur la question 4



**GBTA** Global Business  
Travel Association

Many Voices. One Purpose.

LA METHODE

ELITE

Evaluation

Lien de confiance

Influence

Transformation

Expérience

Décrochez **l'or** grâce à  
vos négociations

Vincent FRANCOIS

---

[vincent@section-n.com](mailto:vincent@section-n.com)

