

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

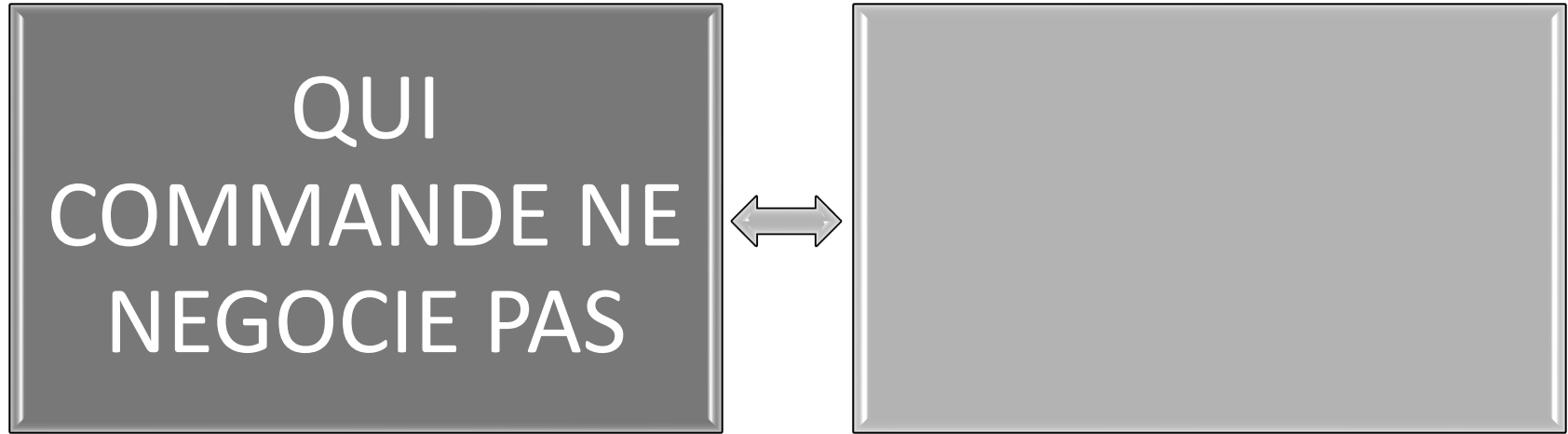
Les 3 piliers de la réussite d'une négociation

Organisation

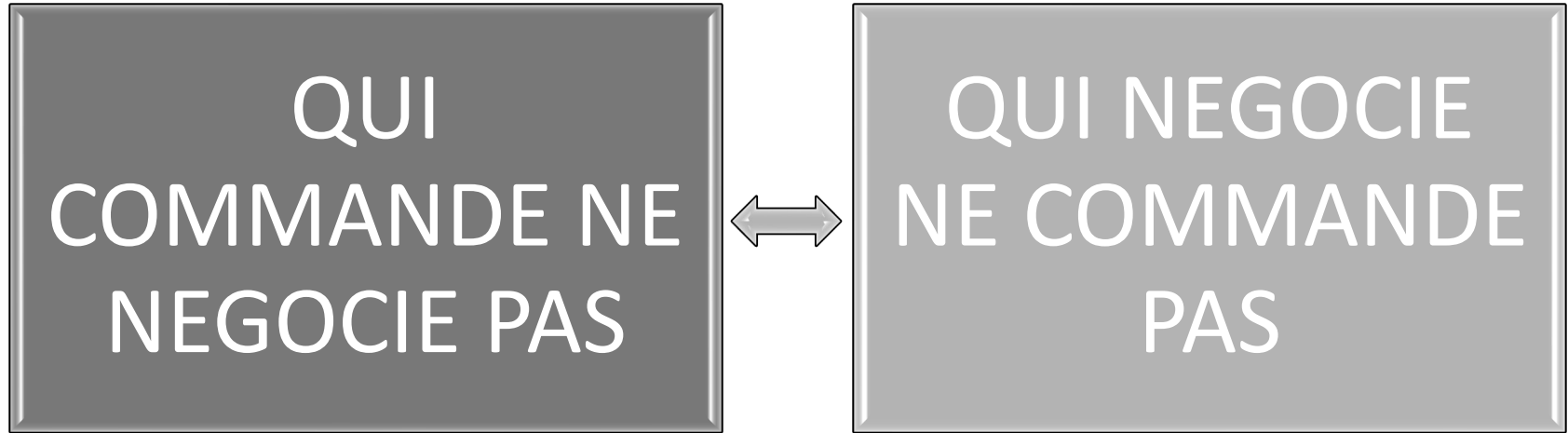
Méthode

Comportement

Un principe directeur



Un principe directeur



Les trois rôles du négociateur



Intermédiaire

Facilitateur

Fusible

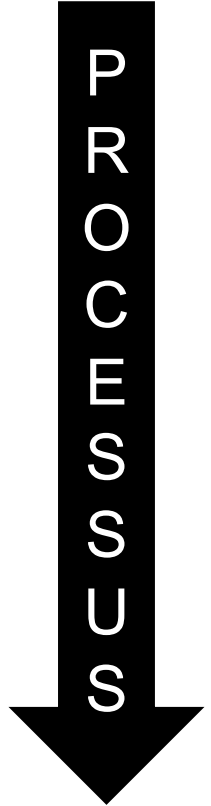
Un intrus qui doit devenir un référent

Jeudi 13 avril 2006

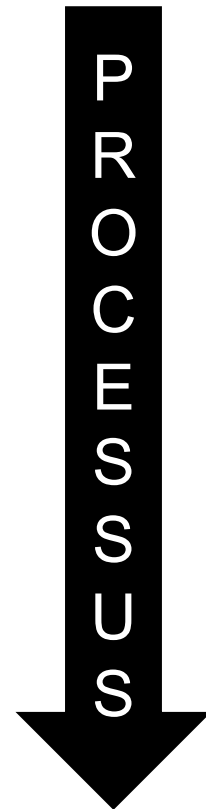
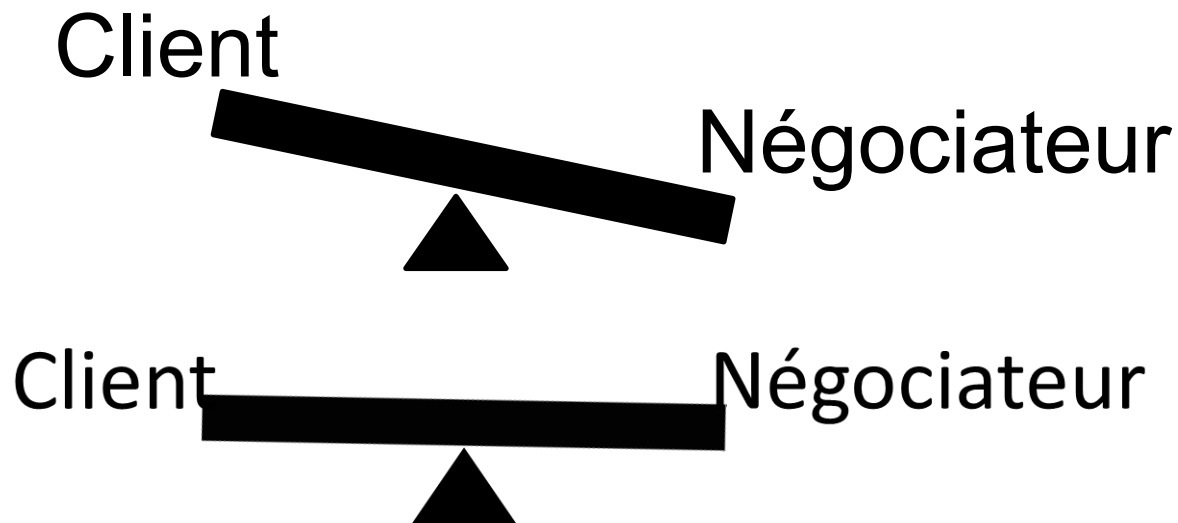
09H00



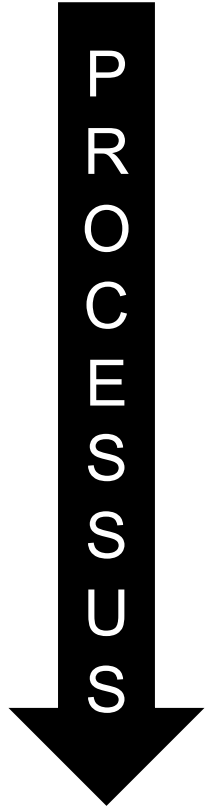
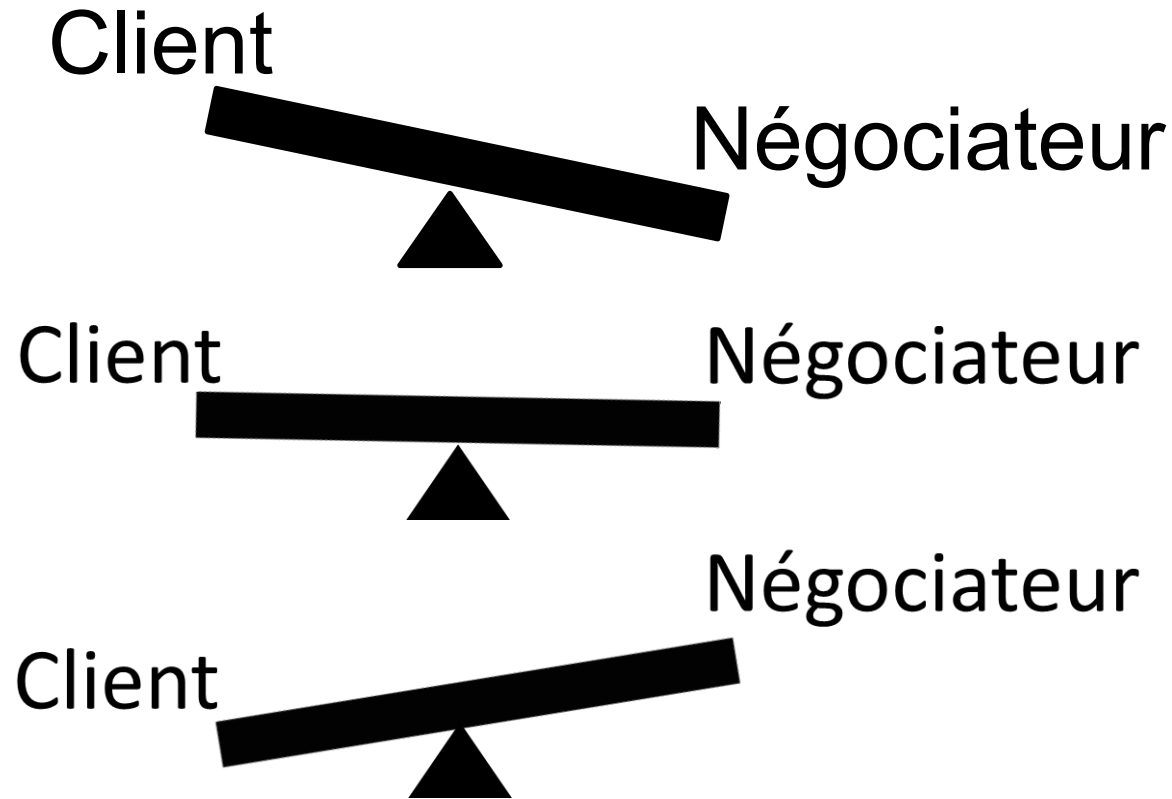
Le positionnement du négociateur



Le positionnement du négociateur



Le positionnement du négociateur





GBTA Global Business
Travel Association

Many Voices. One Purpose.

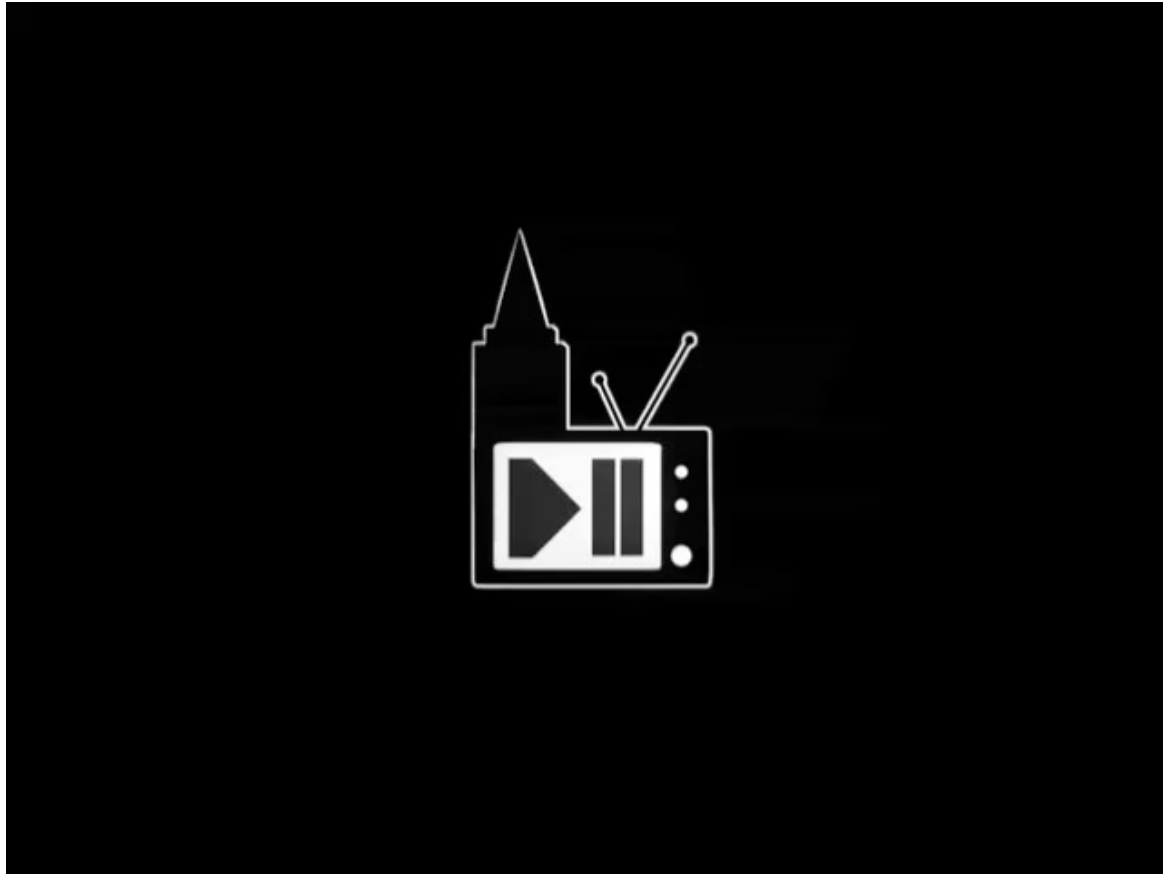
RÈGLE N° 2

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

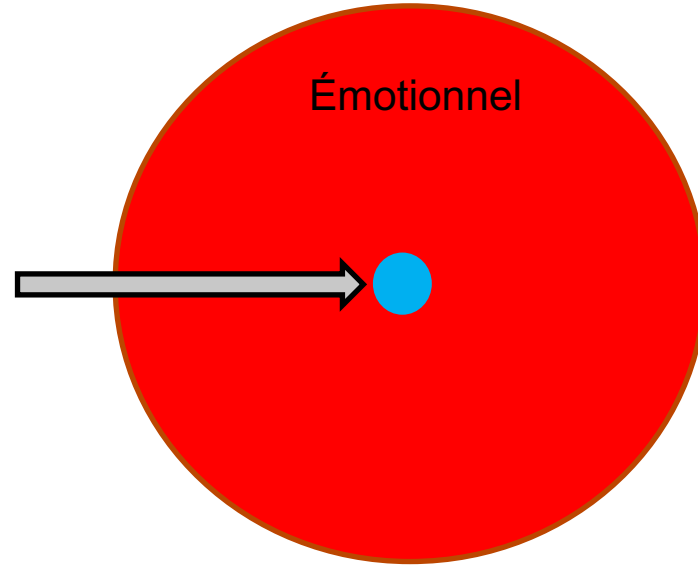
Mercredi 06 janvier 2010

18H00

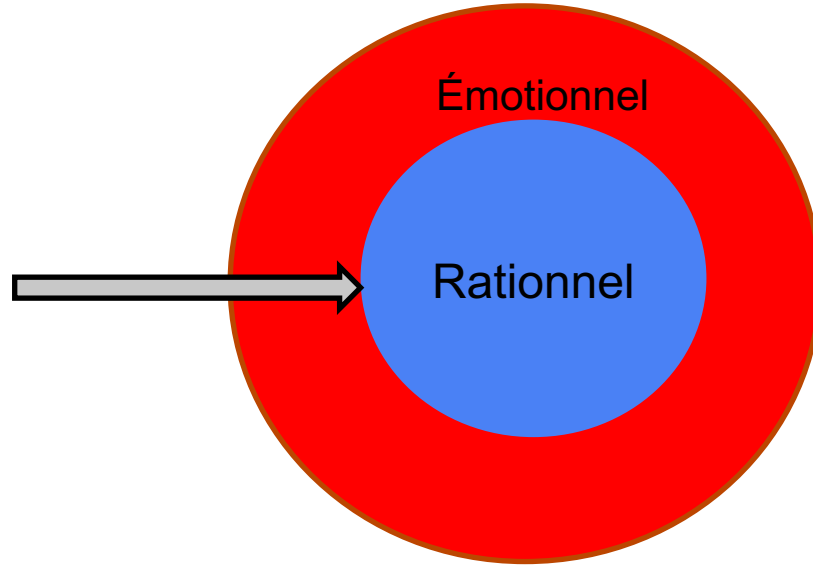




Emotionnel/Rationnel



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

