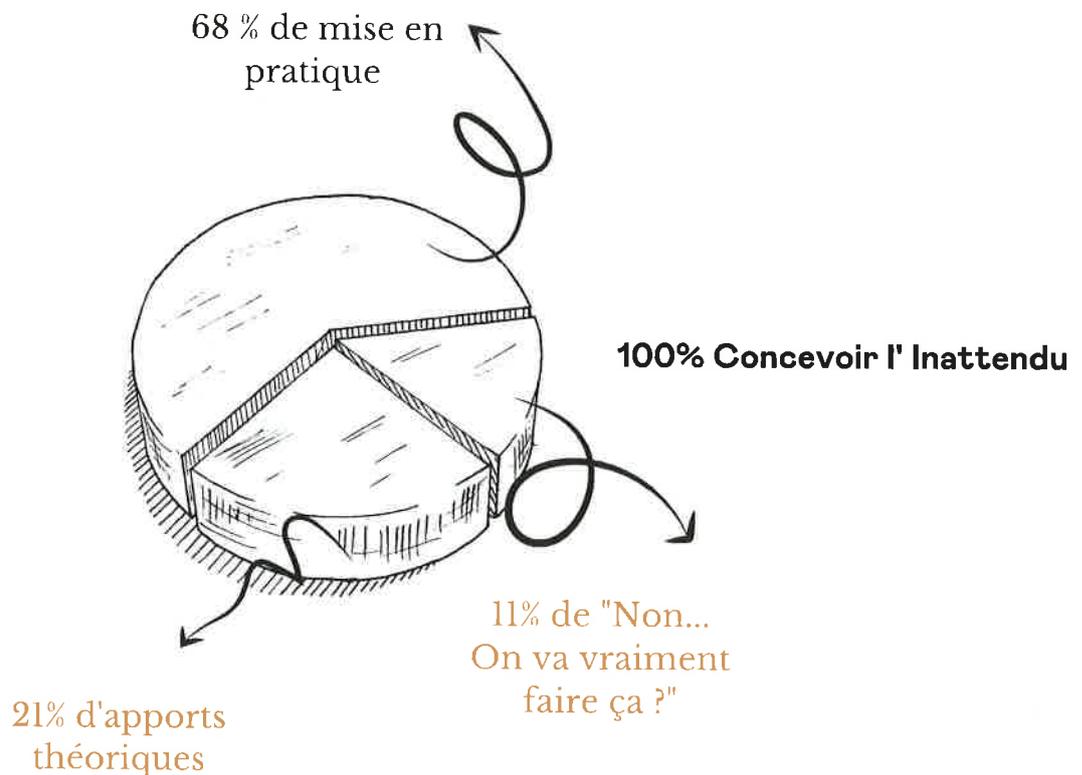


NEGOCIATION

Formation 2 jours - La structure

Les apprentissages les plus forts, les plus marquants, passent bien souvent par le fait d'y associer des émotions. C'est dans cette dynamique que nous vous proposons des expériences intenses, particulières, décadrées, qui engageront votre tête, votre corps et votre cœur.

Vous apprendrez des concepts, mais surtout vous les vivrez de l'intérieur, et vous sentirez que vous évoluez dans vos émotions, votre regard et votre stratégie..



Cette formation est pensée comme un couteau-suisse, avec des thématiques qui se complètent et qui permettent d'affiner sa compréhension des mécaniques de communication humaine pour gagner encore en stratégie et d'acquérir un nouveau regard sur les négociations complexes et imaginer de nouvelles possibilités résolutives.

NOTRE MISSION, ÊTRE À VOS CÔTÉS POUR CRÉER DEMAIN

LA SITUATION

In_Cognita est née de la rencontre de deux compétences riches et complémentaires. D'un côté, l'accompagnement et la systémique, de l'autre, la négociation et la gestion de crise.

In_Cognita réunit ces spécialités en un même organisme afin d'outiller au quotidien les dirigeants et leurs équipes pour manager et influencer en souplesse et en agilité les individus et les organisations.



Ancien négociateur du GIGN qui est intervenu pendant Charlie Hebdo et Trèbes, **David Corona** est l'appui solide qui permet de débloquer des situations apparemment sans issue en travaillant le mental par l'influence et l'empathie. Il est l'auteur du livre **Négociateur**, sorti en 2022 aux éditions Grasset.

Systemicienne et profileuse, Anne-Gervaise Vendange est une experte en stratégies d'influence des hommes, des organisations et en gestion des émotions. Après avoir formé des milliers de professionnels, elle soutient aujourd'hui des entreprises privées ou publiques et leurs dirigeants vivant des situations complexes ou à fort enjeu.

