



MASTERCLASS

NÉGOCIATION COMPLEXE

Transformez chaque négociation en moteur de performance

02 février et 10 mars 2026

Inter-Entreprise



Contact : Ludovic Lepeltier

ludovic.lepeltier@ambition1industrie.fr

06 50 53 14 51 - 02 78 26 05 21



Marwan Mery



NÉGOCIATEUR ET DIRIGEANT D'ADN GROUP

Marwan Mery est négociateur et spécialiste du mensonge.

Au quotidien, il intervient auprès d'entreprises, d'organisations gouvernementales et d'ONG pour résoudre des situations complexes, impliquant des cas critiques (kidnapping et rançon, extorsion, suicidaire...), des négociations commerciales à forts enjeux, des conflits sociaux, des relations diplomatiques ou encore dans le cadre d'entretiens thérapeutiques face à des patients refusant de prendre leur traitement.

Consultant auprès des Nations Unies et intervenant à l'Université d'Harvard en négociation complexe, il est l'auteur d'une dizaine d'ouvrages à succès. Il dirige également ADN Group, une agence de négociateurs composée d'une trentaine d'experts répartis en France et à l'étranger.

Marwan est un ancien officier® spécialiste de l'influence et de la négociation de crise au sein du COS, l'état-major des forces spéciales françaises.

Bibliographie

Témoignages



LA PRESSE

« Un négociateur hors pair »
LE PARISIEN

« En faisant appel à Marwan Mery, la direction de l'usine de Bridgestone a conclu un accord salué par les deux parties »
PARIS MATCH

« Un grand négociateur »
LE FIGARO

« Négociateur de l'extrême »
EUROPE 1

« Reconnu par nombre d'entreprises et d'institutions pour ses compétences de négociateur professionnel »
LES ÉCHOS

LES ENTREPRISES

« Passionnant et motivant »
FRANCK BOUETAR
PDG FRANCE ERICSSON

« Fort d'une expérience énorme et d'une personnalité riche, Marwan a bâti un programme d'une rare efficacité et incontournable »
BRUNO GAHÉRY
PRÉSIDENT FRANCE ET EUROPE BOSCH

« Impressionné par sa technique et son savoir-faire »
JEAN-MARC JANAILLAC
CEO AIR FRANCE/KLM

« Un investissement sûr ! »
PIERRE RIBAUTE
DIRECTEUR GÉNÉRAL VEOLIA EAU

« Marwan est une légende »
RABIH EL HADDAD
DIRECTEUR DE LA DIPLOMATIE MULTILATÉRALE
DES NATIONS UNIES

Les objectifs



Préparer, conduire et clôturer tout type de négociation

Gérer l'incertitude d'une négociation

S'approprier les stratégies, tactiques et techniques les plus adaptées

Intégrer le facteur humain et les mécanismes psychologiques



Le programme

1^{er} JOUR



CONTEXTE

Identifier les motivations de la partie adverse
Construire son ossature motivationnelle
Déterminer un intérêt commun à négocier



ACTEURS

Établir une carte d'influence Collecter de l'information fiable Identifier les profils complexes



RAPPORT DE FORCE

Analyser le rapport de force Agir sur le rapport de force Définir la stratégie idoine

2^{ème} JOUR



APPROCHE TACTIQUE

Structurer un mandat
Monter l'équipe de négociation
Planifier la négociation



CONDUITE

Établir sa crédibilité
Influencer la partie adverse
Débriefer régulièrement



CLÔTURE

Clôturer symétriquement
Clôturer asymétriquement
Valoriser le closing



APRÈS

Conduire le débriefing final
Maintenir son niveau en négociation
Se préparer pour le NSTAA©

Informations pratiques

Les Masterclass de Négociation Complexe sont issus d'une approche opérationnelle et pragmatique, tirée de l'expérience et de l'expertise des négociateurs d'ADN Group.

Ils s'adressent à toute personne amenée à négocier dans son activité professionnelle ou dans sa spécialité, quel que soit son niveau.



5/5

100% des personnes formées recommandent la formation



PRÉREQUIS

Aucun



DURÉE

2 jours soit 14 heures



PUBLIC

Toute personne ayant une sensibilité à la négociation
Dirigeant, Directeur des achats, Directeur commercial, DRH



CONFIRMATION DE LA FORMATION

Session confirmée à partir de 10 inscrits.

Les modalités

FINANCIÈRES

Le coût du Masterclass comprend :

- L'animation sur 2 jours
- Le test en ligne ADN Insider©
- Le support de formation ADN Essentials
- Le passage du test NSTAA©
- La remise de certificat ADN Essentials

Le tarif ne comprend pas les lectures recommandées.

PÉDAGOGIQUES

Le Masterclass Négociation Complexe Essentials privilégie l'aspect participatif et favorise individuellement l'apprentissage des compétences.

Le formateur alterne les apports théoriques et mises en pratique issues de cas réels permettant une appropriation rapide des techniques enseignées.

D'ÉVALUATION

L'évaluation des compétences et des connaissances se fait durant la formation en présentiel, via des cas pratiques, mises en situation et debriefing personnalisés par le formateur.

Elle est complétée à l'issue de la formation par des tests en ligne.

Lieu

26 rue Alfred Kastler
76130 Mont Saint Aignan

02 février et 10 mars 2026

15 jours
avant

**PASSAGE DU TEST
ADN INSIDER**

pour définir votre profil
de négociateur



MASTERCLASS

Remise du support de
formation ADN Essentials

10 jours
après

**PASSAGE DU
TEST NSTAA©**

Entre 10 et 90 jours
après le masterclass

90 jours
après

**QUESTIONNAIRE
DE SATISFACTION**

Après le masterclass,
réponse à une enquête
de satisfaction

1950 €

Pour les 2 journées
Repas inclus

Les masterclass selon Ambition 1industrie



DÉTOURS PÉDAGOGIQUES

Grâce au décalage, les
détours pédagogiques
permettent une
appropriation rapide
des concepts.



CAS PRATIQUES

Les mises en scène et
jeux de rôle
permettent une
immersion complète.



TESTS

Les outils et tests en
ligne ADN Insider et
NSTAA© complètent le
dispositif pédagogique.

Ambition
1DUS
TRIE
PARTENAIRE DE VOTRE PERFORMANCE



ambition1industrie.fr



26 rue Alfred Kastler - 76130 Mont-Saint-Aignan
02.78.26.05.71

contact@ambition1industrie.fr