

SMARTNERSHIP MASTERCLASS

15-16 JANVIER 2026 | PARIS, FRANCE

POUR DIRIGEANTS & DECIDEURS DE HAUT NIVEAU

La Masterclass SMARTnership™ Negotiation offre :

- Une approche radicalement innovante : moins de confrontation | plus de confiance | plus de création de valeur
- Un meilleur accès à l'optimisation des performances économiques & sécurisation d'accords complexes

OBJECTIFS DE LA MASTERCLASS

À l'issue des 2 journées, vous serez en mesure de:

- Déployer les méthodes avancées du modèle SMARTnership™
- Structurer une stratégie de négociation complète
- Mobiliser l'intelligence économique - comportementale & IA
- Conduire des négociations à fort enjeu avec une efficacité mesurable & immédiatement exploitable
- Améliorez considérablement la rentabilité de vos transactions.



“

650%

ROI IN 4 WEEKS

*Directeur de Projet
Industrie de la
Construction*





SMARTnershipTM NEGOTIATION MASTERCLASS

EN DIRECT

NÉGOCIER DIFFEREMMENT

15-16 JANVIER
2026

PARIS,
FRANCE

DIRIGÉ PAR
MOISE NOUBISSI

SMARTNERSHIP.ORG



SMARTNERSHIP™ NEGOTIATION MASTERCLASS



9:00
AM

BIENVENUE

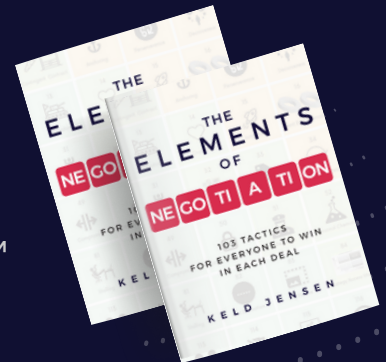
Introduction & cadrage : Comprendre la négociation moderne

- Méthodes et techniques de négociation efficaces
- Fondamentaux d'une prise de décision efficace : Économie comportementale
- Principes structurants du programme SMARTnership™ : Leviers permettant d'obtenir jusqu'à 42 % de gains additionnels



PREPARATION STRATÉGIQUE

- Analyse : position & contraintes de l'interlocuteur
- 11 piliers pour une préparation robuste
- Construction d'un plan stratégique de négociation
- Présentation du guide de négociation SMARTnership™



Vous recevrez un exemplaire du dernier livre du Dr Jensen dans cette Masterclass

SIMULATION #1

- Exercice d'équipe : préparation - conduite & debriefing de simulation

RETOUR & AUTO-ÉVALUATION

- Analyse de séquences vidéo sélectionnées et feedback individualisé
- Clôture de journée : questions et échanges



RÉCAPITULATIF DE LA 1ÈRE JOURNÉE

- Bilan

5:00
PM

Introduction au contenu du programme

SMARTNERSHIP™ NEGOTIATION MASTERCLASS



09:00
AM

RAVI DE VOUS REVOIR

Réflexions & enseignements du Jour 1

- Synthèse des apprentissages - Introduction au rôle du stratège

Comprendre les 5 comportements différents :

- Combat | Attente | Compromis | Concession | Collaboration



NÉGOCIATION : OUTIL STRATÉGIQUE D'ENTREPRISE

- 5 profils de négociateurs : Combat - Attente - Compromis - Concession - Collaboration
- Les "variables majeures" : Éléments clés de NegoEconomics
- Valeurs asymétriques : Les identifier et utiliser les utiliser
- Références aux modèles fondateurs : Nash, Adam Smith, Russell Crowe, Solow...



Vous recevrez un exemplaire du dernier livre du Dr Jensen dans cette Masterclass

SIMULATION #2

- Mise en pratique complète au sein des équipes : préparation, négociation et débriefing

RETOUR

- Auto-évaluation
- Retours personnalisés
- Questions-réponses & prochaines étapes opérationnelles

PROCHAINE ÉTAPE

THE GREAT
NEGOTIATOR'S
103 STEPS

- Que dois-je faire à partir de maintenant ?

5:00
PM

- CONCLUSION DU PROGRAMME
- QUESTIONS-RÉPONSES



Présentation de votre expert



TEMOIGNAGES

EN MATIÈRE DE NÉGOCIATION, ROGER FISHER A FAIT FIGURE DE PIONNIER
PENDANT PRÈS D'UN DEMI-SIÈCLE,
CHRIS VOSS A MARQUÉ LA DERNIÈRE DÉCENNIE, ET LE DR KELD JENSEN
REPRÉSENTE AUJOURD'HUI L'AVANT-GARDE DES STRATÉGIES ET DE
L'EXPERTISE EN NÉGOCIATION MODERNE.
AUJOURD'HUI, IL N'Y A PAS PHOTO.



TAREK AMINE

Principal Vice President and
Chief Supply Chain Officer at
Bechtel Global Corporation

Bechtel Corp. est la plus grande entreprise de construction au monde.



NOUS AVONS NÉGOCIÉ AVEC SUCCÈS UNE ÉCONOMIE DE 400 000 \$ SUR UN
SEUL ÉLÉMENT VARIABLE LORS DE L'ACHAT D'ÉQUIPEMENT, EN IDENTIFIANT
ET EN RÉSOUVANT UN PROBLÈME DE FINANCEMENT À TAUX D'INTÉRÊT
ÉLEVÉ CHEZ UN FOURNISSEUR.



DANIELLE R. SCHOTT

Director, Wells & Exploration Supply
Chain | ConocoPhillips Alaska

Résultat obtenu après un seul atelier de formation