

**Séquence** : Co-construction et concept de négociation / stratégies opérationnelles.

**Objectif opérationnel** : Approfondir le concept de négociation

**Intervenant** : Christophe CAUPENNE, expert du RAID

L'intervention permet, sur la base de cas vécus au sein du RAID, d'aborder les aspects suivants :

- Connaître les principes de préparation d'une négociation à forts enjeux
- Disposer de clés opérationnelles pour bien fonctionner en équipe de négociateurs
- Connaître les règles de communication et d'influence
- Savoir établir une relation de confiance

Lors de son intervention, M. CAUPENNE partage dans un premier temps des concepts clés de négociation, dans un deuxième temps expose des stratégies opérationnelles, et dans un troisième temps illustre par des exemples concrets issus de son expérience de terrain.

Pour des raisons de confidentialité, M. CAUPENNE a choisi de ne pas être filmé ni de voir son intervention diffusée en distanciel. Son intervention est accessible uniquement en présentiel et la retransmission en ligne est temporairement suspendue pendant cette partie du programme.

