Certificat de spécialisation Négociation complexe et gestion de crise

Savoir négocier et gérer les crises

Présentation

Publics / conditions d'accès

De certificat s'adresse aux titulaires d'un diplôme bac + 3/4 dans un domaine de formation compatible avec la spécialité. L'admission est prononcée par un conseil des études après analyse du dossier de candidature :

- Photocopie du dernier diplôme obtenu ou du diplôme en lien avec le domaine ;
- CV détaillé + lettre de motivation ;
- Photocopie d'une pièce d'identité.

Informations et candidature à l'adresse psdr3c@lecnam.net

Objectifs

Les sociétés modernes sont confrontées à la prégnance de différentes formes de violences aussi bien dans un cadre domestique, professionnel ou encore social. Ainsi, les organisations publiques ou privées sont confrontées à des situations de négociation complexes de plus en plus fréquentes : incivilités, relations interpersonnelles dégradées, conflits sociaux, communautaires, relations commerciales ou professionnelles sous tension... Toutes les chaînes de commandement et de décision ont ainsi recours à des négociateurs et doivent intégrer dans leur cursus de formation les principes essentiels de la négociation complexe. Cette formation fournira aux auditeurs des outils de compréhension sur ce phénomène, sous tous les angles disciplinaires et analytiques (théoriques, psychologiques, juridiques, etc.) ainsi qu'à travers la mobilisation d'exemples et d'exercices portant sur des cas empiriques. Elle permettra aux professionnels de mieux appréhender ce phénomène très chargé du point de vue médiatique et émotionnel mais également (et surtout) d'adopter la posture idoine face aux situations observées dans leurs milieux professionnels respectifs, en distinguant notamment les situations de négociation complexe. A l'issue de la formation, ils seront en capacité de transposer dans leur activité les outils et techniques acquis pendant le certificat.

Cette formation est assurée par Juanito PIRONDEAU, CEO CONSILIUM EXPERTISES, conférencier, négociateur de crise, formateur en sécurité intérieure, préparation mentale, expert TTA.

Modalités de validation

Validation de l'unité d'enseignement : mises en situation professionnelle

Validation du certificat : contrôle des connaissances et mise en situation professionnelle

Compétences

Compétences visées :

- Savoir analyser un contexte conflictuel ou de situations complexes
- Savoir contrôler son impact émotionnel
- Savoir comprendre et appliquer les mécanismes de la négociation
- Savoir être une force de proposition et de conseil
- Savoir analyser un risque
- Savoir adopter une communication efficiente face à ses interlocuteurs
- Savoir être à l'écoute de ses interlocuteurs
- Savoir gérer une situation sensible et de haute intensité (ou à hautes valeurs ajoutés)

Mis à jour le 24-09-2026

Code : CS8200A

8 crédits

Certificat de spécialisation

Responsabilité nationale : EPN15 - Stratégies / Clotilde CHAMPEYRACHE

Niveau CEC d'entrée requis : Sans niveau spécifique

Niveau CEC de sortie : Sans niveau spécifique

Mode d'accès à la certification :

- Validation des Acquis de l'Expérience
- Formation continue

NSF : Sciences humaines et droit (12)

Métiers (ROME) : Directeur / Directrice des services déconcentrés de l'Administration (K1401) , Cadre de direction des services centraux de l'Administration (K1401) , Cadre dirigeant / dirigeante d'un service territorial (K1401) , Exploitant / Exploitante d'hôtel (G1402) , Directeur / Directrice de grande surface (D1504) , Responsable de département en assurances (C1108) , Expert / Experte risques en assurances (C1106)

Contact national :

EPN15 - Criminologie Psdr3c
2 rue Camille Guérin
22440 Ploufragan
09 72 31 13 12

psdr3c@Lecnam.net

- Savoir détecter une situation bloquante
- Savoir comprendre et prendre en compte les mécanismes psychologiques intervenants dans les négociations complexes.
- Savoir assurer une veille stratégique

La formation se déploie sur une semaine bloquée, en présentiel.

Enseignements

8 ECTS

Négociation complexe et gestion des conflits	CRM216 4 ECTS
Projet tutoré	UAIP1F 4 ECTS