BERNARD THELLIER

GIGN “major crisis division” top negotiator for a period of 10 years, where he successfully managed serious conflicts

LONDON SPEAKER BUREAU

Topics

- Business
- Management

Bernard Thellierは、10年間GIGNの「主要な危機部門」の最高交渉者となり、そこで深刻な紛争をうまく管理しました。

現在は、Orange、OTIS、Astrazeneca、BNP Paribasなどの企業の交渉、危機管理、チーム構築の分野でコンサルタント兼専門コーチを務めています。

FBIによって提供される「専門トピック交渉」の学位を取得して心理学の訓練を受けたBernard Thellierは、Paris IIPanthéon-Assasの行動心理学の教授です。彼は自分の経験から導き出され、企業の世界に適応した戦略を設計しました。

効果的なトレーニングは、自分の行動の現実的な自己評価から始まります。これは、変更管理を成功させるために不可欠な部分です。

チームビルディング

自分でできることには限界があります。チームのリソースを活用する方法を知ることは、スマートで強力な機能です。私たち一人一人が、「ソリューションチェーン」をより強くする重要なつながりです。チームビルディングが正しく行われると、一人ひとりがエンゲージメントを感じ、集合的な努力に貢献します。

人間は驚くべき性質を持っています。一緒に発見しましょう。

ネゴシエーション

GIGNの交渉担当者は、ほんの数分で人質被害者の単一の窓口になることができますか？どのようにして彼は感情的なつながりを作り出し、人質被害者が話をしたい唯一の人になるのでしょうか？

具体的なケーススタディでは、フランスのエリート戦術部隊が使用している強力な戦略、戦術、コミュニケーション、ボディランゲージのテクニックを紹介します。あなたは私たちの脳の無意識の部分が意思決定において果たす重要な役割を学ぶでしょう。

ストレス管理

GIGNの交渉担当者とビジネスマネージャには共通点が1つあります。それは、ストレスを管理し、それからチームを保護することです。あなたはストレスがイベントに関連していない理由を学ぶでしょう。ストレスは私たちがそれを描く方法に関連しています。あなたがそれに取り組む方法を知らないとき、それは問題になり始めます。あなたの認識、あなたの最も深い信念、を変えるなら、ストレスはもう問題にならないでしょう。

危険負担

リスクは常に私たちの生活の一部でした。リスクは私たちにとって悪いことだと教えられてきました。真実からそれ以上のことはできません。リスクテイクは、個人的な開発の成功の重要な要素です。私たちは職業生活および私生活における

リスクへの取り組みを再考する必要があります。

ゴール

全員が自分の仕事をこなせば、チームの包括的な目標は達成されます。チームの失敗は、より大きな目標を見失って個人的な課題を追求し始めると発生します。私達は時々最善の意図でそれをする…時々私達自身の快適さのために。この種の行動はチームの結束力にとって有害です。それはその努力を危うくします。各GIGNメンバーは、ミッション全体の成功を確実にするために仕事の自分の部分に集中しなければならないことを知っています。あなたはあなたのチームにこの職業倫理を浸透させる方法を学ぶでしょう。

紛争と危機管理

私たちが出来事、態度、またはスピーチをどのように知覚するかは、私たちの教育、文化、人格によって異なります。この基本原則を無視すると、深刻な結果を招く可能性があります。彼の主張をする前に、相手と理解し共感するよう努力しなければなりません。また、紛争/危機の初期の兆候を検出してそれが発生しないようにする方法も学びます。