

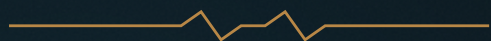


CATALOGUE 2026

FORMATIONS & ACCOMPAGNEMENTS

Négociation · Conflit · Crise · Facteur humain

Rester *lucide*
quand tout se tend.



Sous tension, la compétence technique ne suffit plus. Ce qui fait la différence, c'est la capacité à *rester lucide*, cadrer, et décider sans aggraver.

Pendant vingt ans, j'ai travaillé là où l'erreur n'est pas une option : négociation de crise, gestion de situations sensibles, coordination sous pression — au sein de la Gendarmerie, à la présidence de la République, puis formé aux méthodes de la négociation de crise.

J'y ai appris une chose : face à une situation qui se tend, ce ne sont pas les outils qui cèdent en premier, mais la posture, l'attention et la décision.

N2COGNITION transmet cette doctrine au monde professionnel : managers, dirigeants, soignants, agents de service public, équipes exposées. Non pas des recettes, mais des réflexes — lire vite, stabiliser, cadrer, décider, transmettre.

Chaque formation est conçue comme un entraînement : situations réelles, mises en pression maîtrisées, débriefing exigeant. L'objectif n'est pas de savoir. C'est de tenir.

Tanguy Laurent

FONDATEUR · N2COGNITION

Former les professionnels à rester lucides quand la pression monte.

N2COGNITION accompagne les organisations exposées aux situations humaines à fort enjeu : négociation sensible, conflit professionnel, crise comportementale, décision sous pression et gestion de crise.



QUATRE RÉFLEXES AU CŒUR DE CHAQUE FORMATION

01

LIRE

Décrypter une situation tendue : intérêts, émotions, signaux faibles, rapport de force réel.

02

CADRER

Poser un cadre clair et tenable sans fermer la relation ni aggraver la tension.

03

DÉCIDER

Choisir et agir malgré l'incertitude, sous contrainte de temps et d'enjeu.

04

TRANSMETTRE

Communiquer avec précision, coordonner et capitaliser après l'événement.

NOS 4 DOMAINES D'EXPERTISE

Une même doctrine — la lucidité sous tension — déclinée sur quatre familles de situations à fort enjeu humain.

01



NÉGOCIATION & INFLUENCE

Préparer, lire les intérêts, influencer avec éthique, gérer les blocages et conclure des accords tenus.

INFLUENCE · COOPÉRATION · ACCORD

02



CONFLIT & DÉSESCALADE

Détecter, comprendre et désamorcer la tension ; tenir une posture régulatrice et sortir du conflit.

DÉSESCALADE · POSTURE · MÉDIATION

03



CRISE & DÉCISION SOUS PRESSION

Décider quand tout accélère : lecture de situation, cellule de crise, communication, capitalisation.

DÉCISION · COORDINATION · GRAVITÉ

04



PRIMO-INTERVENANTS & FACTEUR HUMAIN

Tenir la première minute : stress, cognition, comportements difficiles, intervention face à une personne en crise.

STRESS · COMPORTEMENT · POSTURE

COMPRENDRE, S'ENTRAÎNER, TRANSPOSER

Nos formations ne s'arrêtent pas à l'apport théorique. Elles installent des réflexes par l'entraînement et la mise sous pression maîtrisée.

01

DIAGNOSTIQUER

Questionnaire de positionnement et recueil des situations réelles vécues par les participants.

02

COMPRENDRE

Apports issus de la négociation de crise, des sciences comportementales et de la gestion du stress.

03

S'ENTRAÎNER

Mises en situation filmées, jeux de rôle exigeants, simulations calibrées sur le terrain du participant.

04

DÉBRIEFER

Analyse individualisée : ce qui a tenu, ce qui a cédé, ce qui se rejoue. Feedback précis et bienveillant.

05

TRANSPOSER

Plan d'action personnel, repères réutilisables et suivi à J+30 / J+90 pour ancrer les acquis.



Domaine 01

NÉGOCIATION & INFLUENCE

*« Obtenir l'accord
sans perdre la relation. »*



PRÉPARER · LIRE · INFLUENCER · CADRER · CONCLURE



Négociation avancée

Influencer sans s'effacer.

PUBLIC

**Managers · commerciaux ·
responsables projet ·
dirigeants**

DURÉE

**1 à 2 jours · format sur-
mesure**

FORMAT

Présentiel · intra ou inter

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- 01 Préparer une négociation à enjeu : intérêts, marges, solution de repli.
- 02 Identifier les intérêts réels derrière les positions affichées.
- 03 Poser un cadre clair sans fermer la relation.
- 04 Gérer objections, silences et points de blocage.
- 05 Conclure sur un accord exploitable et réellement tenu.

PROGRAMME

- 01 Posture du négociateur sous pression
- 02 Cartographie des intérêts, contraintes et marges
- 03 Stratégies d'influence éthique
- 04 Objections, silences et déblocage
- 05 Simulation filmée & débriefing

MÉTHODES

Apports · cas réels · mises en situation filmées · débriefing individualisé.

PLUS-VALUE N2COGNITION

Une approche issue de la négociation de crise, de la psychologie comportementale et de la gestion du stress en situation sensible — pas un script, des réflexes.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Positionnement · grille d'observation · plan d'action.

LIVRABLES

Support · fiche méthode · grille de préparation.



Négociation raisonnée & gestion des blocages

Sortir des rapports de force stériles.

PUBLIC

Cadres · acheteurs · RH · responsables d'équipe

DURÉE

1 jour · 2 jours approfondi

FORMAT

Présentiel · ateliers

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- 01 Dissocier la personne du problème pour préserver la relation.
- 02 Travailler les intérêts plutôt que les positions.
- 03 S'appuyer sur des critères objectifs et légitimes.
- 04 Gérer mauvaise foi, ultimatums et pression émotionnelle.
- 05 Transformer un blocage en option négociable.

PROGRAMME

- 01 Principes de la négociation raisonnée
- 02 Lire le jeu de l'autre et ses tactiques
- 03 Techniques de déblocage et de recadrage
- 04 Ancrage, concessions calibrées, point de rupture
- 05 Simulation de négociation tendue & débriefing

MÉTHODES

Étude de cas · jeux de rôle · grille d'analyse · entraînement croisé.

PLUS-VALUE N2COGNITION

Des outils éprouvés en négociation sensible, transposés au quotidien professionnel : contrat, achat, désaccord d'équipe, relation client difficile.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Positionnement · observation en simulation · auto-évaluation.

LIVRABLES

Support · grille de déblocage · trame de préparation.



Conduire un entretien sensible

Dire les choses difficiles sans casser le lien.

PUBLIC

**Managers · RH · encadrants
de proximité**

DURÉE

1 jour

FORMAT

Présentiel · groupe restreint

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- 01 Préparer un entretien à forte charge émotionnelle.
- 02 Annoncer une décision difficile avec clarté et respect.
- 03 Accueillir la réaction sans se laisser déstabiliser.
- 04 Recadrer un comportement sans humilier.
- 05 Tenir le cap relationnel jusqu'à la sortie d'entretien.

PROGRAMME

- 01 Préparation mentale et structuration du message
- 02 Ouverture, cadre et annonce
- 03 Gérer l'émotion, la défense, le déni
- 04 Écoute active et reformulation sous tension
- 05 Mises en situation filmées & débriefing

MÉTHODES

Jeux de rôle sur cas réels · vidéo · feedback structuré.

PLUS-VALUE N2COGNITION

La même rigueur que face à un interlocuteur en crise, appliquée à l'entretien de management : recadrage, annonce difficile, désaccord, sanction.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Positionnement · observation · plan d'action.

LIVRABLES

Support · trame d'entretien · repères de posture.





Domaine 02

CONFLIT & DÉSESCALADE

« Réguler la tension
avant qu'elle ne déborde. »



DÉTECTER · COMPRENDRE · DÉSAMORCER · CADRER · RÉPARER



Désamorcer un conflit professionnel

Reprendre la main quand la tension monte.

PUBLIC

Managers · équipes · RH · encadrants

DURÉE

1 à 2 jours

FORMAT

Présentiel · intra

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- 01 Repérer les signaux faibles et le niveau d'escalade.
- 02 Comprendre les mécanismes du conflit et ses moteurs.
- 03 Adopter une posture de régulation sous tension.
- 04 Désamorcer sans nier le problème ni prendre parti.
- 05 Reconstruire un cadre de travail viable.

PROGRAMME

- 01 Dynamique et niveaux d'escalade du conflit
- 02 Émotions, perceptions et besoins non dits
- 03 Techniques de désescalade verbale
- 04 Cadrage, reformulation, recherche d'accord
- 05 Simulations de conflits d'équipe & débriefing

MÉTHODES

Cas réels · jeux de rôle · grille d'escalade · feedback.

PLUS-VALUE N2COGNITION

Une lecture du conflit héritée de la médiation et de la négociation de crise : agir sur la tension réelle, pas seulement sur ses symptômes.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Positionnement · observation · plan d'action.

LIVRABLES

Support · grille d'escalade · repères de désescalade.



Gérer l'agressivité & les comportements difficiles

Tenir face à l'incivilité et la montée en pression.

PUBLIC

Accueil · service public ·
soignants · agents en contact

DURÉE

1 à 2 jours

FORMAT

Présentiel · mises en situation

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- 01 Comprendre les mécanismes de l'agressivité et de la violence.
- 02 Repérer les seuils d'escalade et les signaux de danger.
- 03 Stabiliser sa propre réaction de stress.
- 04 Désamorcer verbalement une personne agressive.
- 05 Savoir poser une limite et passer le relais.

PROGRAMME

- 01 Agressivité, frustration, violence : repères
- 02 Stress, réactions automatiques et auto-régulation
- 03 Communication de désescalade
- 04 Poser un cadre, dire non, passer le relais
- 05 Simulations d'accueil tendu & débriefing

MÉTHODES

Apports · jeux de rôle · vidéo · protocoles de sécurité.

PLUS-VALUE N2COGNITION

S'appuie sur les données de terrain (ONVS, OMS, HAS) et la gestion réelle de personnes en crise : des réflexes utilisables dès le retour au poste.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Positionnement · observation · plan d'action.

LIVRABLES

Support · fiche réflexe · protocole de signalement.



Médiation & sortie de conflit

Restaurer le dialogue quand il est rompu.

PUBLIC

Managers · RH · référents · dirigeants

DURÉE

2 jours

FORMAT

Présentiel · ateliers de pratique

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- 01 Distinguer médiation, arbitrage et recadrage.
- 02 Installer un cadre de médiation sécurisant.
- 03 Conduire les phases d'écoute et de reformulation.
- 04 Faire émerger des solutions partagées.
- 05 Formaliser un accord et organiser le suivi.

PROGRAMME

- 01 Posture et déontologie du tiers médiateur
- 02 Cadre, règles et phases de la médiation
- 03 Écoute, reformulation, gestion des émotions
- 04 Recherche d'options et accord
- 05 Médiations simulées & débriefing

MÉTHODES

Cas réels · médiations jouées · grille de conduite.

PLUS-VALUE N2COGNITION

Animée par un médiateur accrédité (IPRP en France, médiateur externe de l'Ombuds en Suisse) : la pratique réelle de la médiation, pas seulement sa théorie.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Positionnement · observation · auto-évaluation.

LIVRABLES

Support · trame de médiation · modèle d'accord.





Domaine 03

CRISE & DÉCISION SOUS PRESSION

« *Décider quand
tout accélère.* »



LIRE · CADRER · DÉCIDER · COMMUNIQUER · CAPITALISER



Décider sous pression & gérer une crise

Garder une longueur d'avance quand tout se tend.

PUBLIC

**Dirigeants · cadres dirigeants
· responsables d'astreinte**

DURÉE

1 à 2 jours

FORMAT

Présentiel · exercice de crise

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- 01 Caractériser une crise et sortir du mode réflexe.
- 02 Lire la situation : faits, incertitudes, enjeux, temps.
- 03 Décider sous incertitude et assumer le choix.
- 04 Structurer l'action et coordonner les acteurs.
- 05 Capitaliser et préparer la sortie de crise.

PROGRAMME

- 01 Qu'est-ce qu'une crise ? Effet de sidération
- 02 Stress décisionnel et biais sous pression
- 03 Boucle lecture – décision – action
- 04 Rythme, points de situation, coordination
- 05 Exercice de crise & retour d'expérience

MÉTHODES

Exercice de crise simulé · études de cas · RETEX.

PLUS-VALUE N2COGNITION

Une doctrine de décision forgée en gestion de crise réelle : ce qui permet de tenir, de hiérarchiser et d'agir quand l'information manque et que le temps presse.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Positionnement · observation en exercice · RETEX.

LIVRABLES

Support · trame de point de situation · check-list décision.



Cellule de crise & communication de crise

Coordonner et parler juste, sous tension.

PUBLIC

Comités de direction · cellules
d'astreinte · communication

DURÉE

1 à 2 jours

FORMAT

Présentiel · simulation
collective

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- 01 Activer et structurer une cellule de crise.
- 02 Définir rôles, rituels et circuits d'information.
- 03 Maîtriser la main courante et les points de situation.
- 04 Construire des messages de crise clairs et tenus.
- 05 Gérer les parties prenantes et les médias.

PROGRAMME

- 01 Architecture et rôles d'une cellule de crise
- 02 Rituels, main courante, points de situation
- 03 Principes de la communication de crise
- 04 Porte-parole, messages clés, parties prenantes
- 05 Simulation de cellule & débriefing collectif

MÉTHODES

Simulation immersive · jeux de rôle · gabarits prêts à l'emploi.

PLUS-VALUE N2COGNITION

L'expérience de la coordination réelle au plus haut niveau institutionnel, traduite en outils simples et activables par vos équipes.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Positionnement · observation collective · RETEX.

LIVRABLES

Support · kit cellule de crise · trames de communication.





Le dirigeant en situation critique

Incarner le sang-froid quand l'organisation vacille.

PUBLIC

Dirigeants · membres de CODIR · élus

DURÉE

Format dirigeant · ½ à 1 jour

FORMAT

Présentiel · accompagnement individuel possible

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- 01 Connaître ses réactions personnelles sous stress.
- 02 Tenir une posture de leader stabilisateur.
- 03 Arbitrer vite sans perdre en lucidité.
- 04 Porter une parole de crise crédible et juste.
- 05 Protéger le collectif et tenir dans la durée.

PROGRAMME

- 01 Le dirigeant face au stress aigu
- 02 Posture, présence, langage non verbal
- 03 Arbitrage et délégation en crise
- 04 Prise de parole sous pression
- 05 Mises en situation individualisées

MÉTHODES

Coaching · simulations filmées · feedback confidentiel.

PLUS-VALUE N2COGNITION

Un format confidentiel et exigeant, pensé pour les responsables qui n'ont pas le droit de céder en premier.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Auto-diagnostic · observation · plan personnel.

LIVRABLES

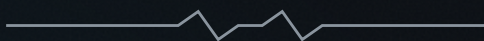
Repères de posture · feuille de route personnelle.



Domaine 04

PRIMO-INTERVENANTS & FACTEUR HUMAIN

« *Tenir la
première minute.* »



ÉVALUER · SÉCURISER · CONTACTER · STABILISER · TRANSMETTRE



Primo-intervenant face à une personne en crise

Faire le bon geste relationnel avant les renforts.

PUBLIC

Agents de sécurité · secours · soignants · primo-intervenants

DURÉE

1 à 2 jours

FORMAT

Présentiel · mises en situation intensives

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- 01 Évaluer rapidement une situation à risque.
- 02 Se sécuriser et sécuriser l'environnement.
- 03 Établir le contact avec une personne en crise.
- 04 Stabiliser et gagner du temps jusqu'au relais.
- 05 Transmettre une information claire et utile.

PROGRAMME

- 01 Lecture de situation et niveaux de danger
- 02 Sécurité de l'intervenant et des tiers
- 03 Prise de contact et techniques d'apaisement
- 04 Tenir, temporiser, passer le relais
- 05 Simulations d'intervention & débriefing

MÉTHODES

Apports · simulations réalistes · protocoles · débriefing.

PLUS-VALUE N2COGNITION

Des techniques de prise de contact et d'apaisement éprouvées en négociation de crise, adaptées à la réalité du primo-intervenant : peu de temps, peu de moyens, fort enjeu.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Positionnement · observation · plan d'action.

LIVRABLES

Support · fiche réflexe d'intervention · trame de transmission.





Gérer une personne agitée ou violente

Désamorcer la crise comportementale sans la nourrir.

PUBLIC

Soignants · accueil · sécurité · services d'urgence

DURÉE

1 à 2 jours

FORMAT

Présentiel · ateliers pratiques

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- 01 Comprendre les ressorts de l'agitation et de la crise.
- 02 Reconnaître les phases d'escalade comportementale.
- 03 Adapter posture, distance et communication.
- 04 Désamorcer et éviter la dégradation.
- 05 Coordonner l'équipe et organiser la suite.

PROGRAMME

- 01 Agitation, crise, violence : mécanismes
- 02 Cycle d'escalade et fenêtres d'action
- 03 Communication d'apaisement et posture
- 04 Travail en équipe et sécurité
- 05 Simulations & débriefing structuré

MÉTHODES

Cas réels · simulations · grille d'escalade · protocoles.

PLUS-VALUE N2COGNITION

Une approche outillée et progressive, ancrée dans les données du terrain et la pratique de la désescalade, pour agir tôt et juste.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Positionnement · observation · plan d'action.

LIVRABLES

Support · fiche réflexe · protocole d'équipe.



Stress, cognition & performance sous tension

Comprendre ce qui se passe quand la pression monte.

PUBLIC

Tout professionnel exposé · managers · équipes opérationnelles

DURÉE

1 jour · conférence ½ jour

FORMAT

Présentiel · conférence · atelier

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- 01 Comprendre les effets du stress sur le cerveau et l'action.
- 02 Repérer ses propres signaux de surcharge.
- 03 Utiliser des techniques de régulation rapides.
- 04 Préserver attention et décision en situation tendue.
- 05 Récupérer et tenir dans la durée.

PROGRAMME

- 01 Stress aigu, stress chronique : ce qui se joue
- 02 Attention, mémoire, décision sous pression
- 03 Techniques de régulation (respiration, focus)
- 04 Préparation mentale et routines
- 05 Mise en pratique & plan personnel

MÉTHODES

Apports scientifiques · exercices · auto-diagnostic.

PLUS-VALUE N2COGNITION

Le socle « facteur humain » de toutes nos formations : des repères issus des sciences cognitives, directement utilisables au poste de travail.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Positionnement · auto-évaluation · plan personnel.

LIVRABLES

Support · fiche techniques · plan de régulation.

UN DISPOSITIF ADAPTÉ À CHAQUE CONTEXTE

Chaque programme s'ajuste à vos enjeux, votre public et vos contraintes. Tous les formats sont disponibles en français et adaptables au contexte suisse.

INTRA ENTREPRISE

1 à 2 j

Programme sur-mesure, dans vos locaux, calibré sur vos situations réelles. À partir de 4 participants.

INTER ENTREPRISES

1 à 2 j

Sessions ouvertes réunissant plusieurs organisations. Idéal pour confronter les pratiques.

FORMAT DIRIGEANT

½ à 1 j

Accompagnement confidentiel et individualisé pour dirigeants et membres de CODIR.

CONFÉRENCE & SENSIBILISATION

1 à 2
h

Intervention marquante pour séminaire, CODIR ou journée d'équipe.

PARCOURS SUR-MESURE *Multi-séances*

Conception d'un parcours complet articulant plusieurs domaines, avec suivi.

EXERCICE DE CRISE

½ à 1 j

Simulation immersive pour tester et entraîner votre cellule de crise.

UN DISPOSITIF ÉVALUÉ, PAS SEULEMENT ANIMÉ

Chaque formation s'inscrit dans une logique de progression mesurée et tracée, conforme aux attentes des organismes publics et des clients exigeants.

Avant

POSITIONNEMENT

Questionnaire de positionnement, recueil des situations réelles et cadrage des objectifs avec le commanditaire.

DIAGNOSTIC DES BESOINS · OBJECTIFS PARTAGÉS

Pendant

OBSERVATION

Mises en situation, grilles d'observation, feedback individualisé et auto-évaluation en cours de session.

ENTRAÎNEMENT · FEEDBACK · AJUSTEMENT

Après

ANCRAGE

Auto-évaluation finale, plan d'action personnel, support remis, et suivi à J+30 / J+90 pour mesurer le transfert sur le terrain.

PLAN D'ACTION · SUIVI J+30 / J+90 · ATTESTATION

LIVRABLES REMIS

Support de formation · fiches méthode & fiches réflexe · grilles et trames opérationnelles · attestation de fin de formation · synthèse pour le commanditaire.

UNE CRÉDIBILITÉ DE TERRAIN

ILS NOUS FONT CONFIANCE — SECTEURS D'INTERVENTION

COLLECTIVITÉS	CNFPT	SDIS	HÔPITAUX	SERVICES PUBLICS
INDUSTRIE	PME & ETI	FORCES DE SÉCURITÉ	ÉTABLISSEMENTS DE FORMATION	



L'EXPERTISE DU FONDATEUR

20 ans en environnement à fort enjeu
Carrière au sein de la Gendarmerie nationale, dont 7 ans à la présidence de la République.

 **Médiateur accrédité**
IPRP en France · médiateur externe de l'Ombuds en Suisse.

 **Négociation de crise**
Formé aux méthodes de la négociation de crise de haut niveau.

 **Double ancrage FR / CH**
Interventions en France et en Suisse, en français.

PARLONS DE VOS ENJEUX

Rester *lucide*
quand tout se tend.



CONTACT

Tanguy Laurent

Fondateur · N2COGNITION

EMAIL

contact@n2cognition.com

ZONE D'INTERVENTION

Bourgogne-Franche-Comté
France & Suisse

SITE

www.n2cognition.com