

# « NÉGOCIATION ET GESTION DES CONFLITS »

## LA MÉTHODE AÏKIDO MANAGEMENT®

Programme de formation pour Dirigeants, Managers et Négociateurs



**Eric Hubler / Altamira Développement Sàrl**

5, rue René Schickelé – F 67000 Strasbourg  
Tél. : +33 6 30 77 17 04 – [contact@erichubler.com](mailto:contact@erichubler.com) – [www.erichubler.com](http://www.erichubler.com)  
N° de déclaration d'activité (formateur) : 42670365067





NÉGOCIATION ET GESTION DES CONFLITS

LA MÉTHODE AÏKIDO MANAGEMENT®

# AÏKIDO MANAGEMENT®

Un concept de formation puissant et innovant  
inspiré des enseignements de l'AÏKIDO, la « Voie de l'harmonisation des énergies »



Une invitation à se transformer de l'intérieur pour renforcer son équilibre, affirmer son leadership, harmoniser la relation à son environnement et libérer les énergies !

Plus de 8000 personnes formées en 15 ans à travers le monde

Plus d'informations sur la méthode Aïkido Management :  
<http://www.erichubler.com/la-methode-aikido-management/>



# NÉGOCIATION ET GESTION DES CONFLITS

LA MÉTHODE AÏKIDO MANAGEMENT®

## PUBLICS

Chefs d'entreprise, PDG, DG, Directeurs de filiale, d'activité, de service, de projet, Chefs d'équipe, Professions Libérales, Négociateurs...

## OBJECTIFS

- Comprendre les mécanismes psychologiques de la négociation et des situations conflictuelles pour mieux s'y préparer et mieux appréhender ses interlocuteurs, jusqu'aux plus difficiles ;
- S'exercer à des pratiques de posture juste, d'efficacité et de fluidité pour une conduite à la fois sereine et performante de ces situations à enjeux (gérer la pression, sortir des blocages, élargir le champ des possibles...) ;
- Développer son niveau de confiance, de conviction et sa capacité à influencer positivement et durablement l'issue des négociations.

## FORMAT - DURÉE

Définis au cas par cas, en fonction du type d'accompagnement envisagé.  
Le programme débute idéalement par une session de deux journées consécutives.



# NÉGOCIATION ET GESTION DES CONFLITS

LA MÉTHODE AÏKIDO MANAGEMENT®

## PROGRAMME

### Introduction

L'AÏKIDO, art martial japonais : une voie de la relation humaine et une exceptionnelle source d'inspiration pour gérer positivement les négociations et les situations conflictuelles – Les concepts de *Dojo* et *Shoshin*

Le conflit : un « cadeau d'énergie enveloppé dans de la violence » – Psychologie et dimension émotionnelle – La courbe du conflit.

### 1. POSTURE JUSTE

- Energie vitale, équilibre et présence
- Les concepts de « centrage » et de « tension juste »
- Communication verbale et non-verbale

### 2. ACTION JUSTE

- Vision, intention et focus : le « regard souple »
- Savoir penser en termes de préparation et d'efficacité pour agir de manière décisive en toutes situations
- Fluidité : comment s'adapter aux contextes les plus variés ?

### 3. RELATION JUSTE

- Le respect au cœur de toute relation – L'art de l'écoute
- Gagnant-gagnant, ou comment sortir de la spirale gagnant-perdant
- Les concepts de « distance juste » et de « non-résistance ».

Synthèse du programme, plans de développement individuel, remise des livres, évaluations à chaud, pont vers l'avenir.



## MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Ce programme dynamique, préparé en amont par un **questionnaire préalable**, est conçu selon une **méthode variée et interactive** qui sollicite constamment l'implication des participants. Il met un accent particulier sur la pratique et fait notamment appel à :

- Des exercices pédagogiques inspirés de l'Aïkido visant notamment le développement de nouvelles pratiques dans la manière de se comporter, d'agir et de communiquer en tant que dirigeant/manager/négociateur ;
- Des sessions de travail en sous-groupes suivies de restitutions pour réfléchir, se challenger et produire des idées ensemble autour des concepts présentés ;
- Des textes, témoignages et vidéos soigneusement sélectionnés pour trouver de l'inspiration et permettre l'expression des ressentis ;
- Des  mises en situation (jeux de rôles) à partir de cas réels vécus par les participants ;
- La formalisation de plans de développement individuel.

*« Nous sommes sortis fiers, dépaysés et grandis de ce programme faisant appel à l'Aïkido. Merci encore. »*

**Patrick Garcia – DG Actaris / Groupe Itron**

*« Ce programme de management par l'équilibre adossé à l'apprentissage de la philosophie de l'Aïkido a dépassé mes attentes. »*

**Florence Peronnau – Vice-President, Corporate Real Estate – Groupe SANOFI**



# NÉGOCIATION ET GESTION DES CONFLITS

LA MÉTHODE AÏKIDO MANAGEMENT®

## CONCEPTION ET ANIMATION : ERIC HUBLER

- **Conférencier-Formateur-Conseil de Dirigeants-Créateur de la méthode Aïkido Management®**
- **Spécialiste du Leadership et de l'accompagnement de la transformation managériale**
- **Auteur de 3 ouvrages : « L'EQUILIBRISTE », « LEADERS », « LIGHT »**
- **Ex-compétiteur de judo, président d'un club d'Aïkido et membre du Codir de la Ligue d'Alsace FFAAA.**



Souvent décrit comme un "révélateur" et entrepreneur dans l'âme, Eric Hubler a débuté sa carrière aux Etats-Unis en tant que responsable de l'Alsace Trade Office à Los Angeles. Puis après un séjour prolongé en Amérique du Sud, il devient responsable export Europe d'une PMI française leader mondial dans son domaine.

Entre 1994 et 2005, Eric est en charge du développement commercial de la société familiale HUBLER SA qui, en 2004, sera classée par le Figaro Entreprises parmi les PME les plus performantes de France, avec des résultats exceptionnels.

En 2005, il quitte l'entreprise familiale pour se lancer, seul cette fois, dans l'aventure entrepreneuriale. Il fonde alors la société Altamira Développement et crée un concept innovant de formation, la méthode AIKIDO MANAGEMENT® inspirée de sa double pratique du management et des arts martiaux. A ce jour, il a accompagné plus de 250 organisations et formé plus de 8000 dirigeants et managers à travers le monde.

Son livre « L'Équilibriste » co-écrit avec Philip Blanc est devenu un bestseller international traduit dans plusieurs langues.

