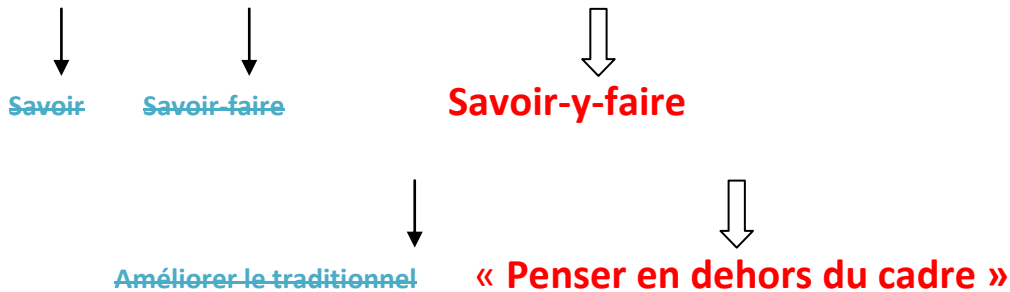


Nos Formations -nouvelle génération-



<i>Avec l'intelligence collective et coopérative, sur la base de résolutions d'énigmes !</i>	Pour le renseignement humain au service de la sécurité des entreprises.	<i>Afin de créer son réseau professionnel à l'étranger et/ou le transformer en club.</i>
--	--	--

Partons d' un « C'est la vie ! » ; nous pouvons dire...

L'homme décide en termes de « meilleure raison » (rationnelle ou irrationnelle)!

L'homme qui est en train de se faire abuser ne le sait pas !

L'homme qui se fait abuser a en général une équipe contre lui

L'homme n'a pas la maîtrise sur ce qui lui a été pris !

Un qui sait, 10 qui parlent !

Préliminaire, réponse à 4 questions :

Le renseignement humain <i>au service</i> de la sécurité des entreprises	
A quoi cette formation est- elle utile ? Pourquoi un audit de votre entreprise ? Pourquoi de l'assistance ?	Nous sommes en guerre économique et beaucoup d'informations « s'envolent ».... mettant en péril l'entreprise. Le renseignement humain en matière de sécurité des entreprises est largement négligé au profit du renseignement numérique; L'utiliser apportera un avantage concurrentiel certain.
Raisons pour lesquelles nous sommes légitimes ?	30 ans d'expériences au service du renseignement humain. Nombreuses missions dans plusieurs pays. Conception de multiples scénaris d'approches, créations de réseaux de club spécifiques adaptés à la recherche. Ecriture d'un ouvrage: A armes égales citoyens ? La stratégie du looser.
Quels bénéfices allez-vous tirer de cette formation / audit / assistance ?	Obtenir plus de résultats en renseignements utiles permettant d'anticiper, déjouer, rectifier en agissant rapidement.
Quels sont les investissements de votre côté ?	Formation : 3 jours (1 jour théorique, 2 pratiques) 3000 Euros /Jour. (hors frais "réels") . Groupe de 5 max

Contexte :

Il est possible d'acquérir un grand nombre d'informations à travers Internet, à travers les lettres d'informations spécialisées, à travers l'utilisation des meilleurs outils de veille sophistiqués, à travers également la fréquentation des forums et réseaux sociaux.

Il est par contre impossible d'y trouver des informations qui n'existent que dans la tête d'un certain nombre de personnes !

Votre concurrent est-il au courant de votre vision sur l'année prochaine ? Connait-il votre taux d'endettement ? Vos meilleurs ouvriers et ingénieurs ? Vos meilleurs contrats ? Vos projets d'innovation ? Les personnes avec qui vous êtes en litige ? Vos fournisseurs stratégiques ? Vos gens à problème dans votre société ?

Non ! Oui ! cela change tout....

Connaissez-vous vos ennemis, et jusqu'où ils peuvent aller pour vous neutraliser à leur profit !!!...
En fait vous ne saurez guère plus que ce que vos concurrents peuvent déjà connaître, que ce que l'on veut porter à votre connaissance ou plutôt ce que l'on veut vous faire croire.
Ainsi lorsque les enjeux sont importants, l'identification puis l'acquisition des informations de sources humaines sont irremplaçables et viennent en complément de l'information ouverte.

De fait l'information primaire est toujours de source humaine !

Trois solutions s'offrent alors à vous :

* Faire l'impasse sur l'acquisition de source humaine

* Passer à l'offensif en confiant cette mission d'acquisition à une officine spécialisée

L'officine semble être la solution de facilité dans la mesure où la sous-traitance permet un écran relatif entre les opérations et le commanditaire. Il demeure toutefois important de connaître ses méthodes et les limites légales de son intervention.

* Passer à l'offensif en étant défensif en allant vous-même la chercher, directement ou à travers vos réseaux, ou encore en ayant quelques outils de contrôle de l'officine.

Après tout c'est votre vie !

Le renseignement humain est souvent coûteux en temps et en argent, mais il le sera d'autant plus onéreux que les acteurs chargés de l'acquérir manqueront de connaissances, de techniques et savoir-faire et de savoir-être.

C'est à une initiation puis à un perfectionnement dans le domaine de l'obtention du renseignement humain que nous vous convions.

Contenu :

Au cours de cette formation vous apprendrez:

* A identifier votre (vos) ennemi(s)

* A contacter les personnes dans des contextes variés et selon des moyens sans tabous, ni préjugés mais avec des moyens légaux, adaptables et innovants

* A les mettre en confiance et obtenir tout ou partie des informations dont vous avez besoin.

Seule la dernière phase amène une valeur ajoutée (si son produit fait parti d'un plan d'action). Toutefois, à l'exception de quelques cas qui vous seront présentés, les 2 premières phases sont incontournables. Elles peuvent prendre entre 15 minutes et 6 mois.

Vous apprendrez également faire travailler et à mieux utiliser vos réseaux ainsi qu'à traiter vos informateurs.

Pour des raisons de confidentialité, le détail des contenus de formation n'est pas exposé dans cette plaquette. Si vous souhaitez obtenir des précisions ou des informations complémentaires concernant la teneur et méthodes qui seront utilisées, merci de le faire par mail à l'adresse suivante :

ludovic.emanuely@croissancePeace.org . Nous ne manquerons pas de vous rappeler et, si vous le souhaitez, de vous fixer rendez-vous.

Pour informations, thèmes clés abordés dans le programme de « formation à la carte » :

Adopter une stratégie de recherche d'informations de source humaine en phase avec son contexte et ses besoins

- Comprendre quelles informations sont stratégiques pour son business
- Comprendre quels sont les acteurs déterminants de son environnement

Développer ses réseaux d'influence

- Savoir cibler les contacts les plus pertinents
- Déterminer l'occasion idéale de nouer un premier contact
- L'importance de la première minute dans la prise de contact
- Entretenir ses relations pour favoriser l'échange d'informations
- Optimiser l'utilisation des réseaux humains en interne

Evaluer le niveau de vulnérabilité de ses collaborateurs

- Quels sont les secteurs prioritaires
- Quels sont les personnes prioritaires
- Connaître (penchants , hobbies, habitudes...)
- Tester la vulnérabilité (avec le « vulnératologue » mystère) sous forme de jeu
- expliquer les enjeux

Renforcer et rationaliser sa stratégie de lobbying

- Maîtriser le cadre légal et les spécificités de son contexte
- Diversifier ses relais d'influence
- Privilégier la qualité des relations
- Saisir les opportunités de se mettre en avant

Maîtriser son attitude et décrypter le langage non-verbal de son interlocuteur

- Connaître les clés de la gestuelle
- Dépasser les résistances de son interlocuteur
- Utiliser les objections de son interlocuteur pour renforcer sa confiance

Agir et non subir : comment et pourquoi préparer la riposte en amont ?

- Connaître la stratégie de ses concurrents, de ses clients
- Connaître les réseaux de ses concurrents et apprendre à s'en servir
- Savoir anticiper les actions de ses concurrents
- Etudier les faiblesses de ses concurrents
- Disposer d'informations ou rumeurs à diffuser au moment opportun
- Quelle que soit la situation, penser en termes d'opportunités et non de menaces
- Utiliser les réussites de ses concurrents pour valoriser son activité

Identifier et maîtriser les risques

- Identifier vos ennemis
- Identifier les risques et les menaces et définir les parades possibles
- Hiérarchiser les risques en fonction de la nature de son activité
- Connaître les acteurs et les organisations concurrentes
- Sensibiliser tous les collaborateurs en interne
- Comprendre l'importance du timing

Créer et propager une rumeur dans les limites de la loi

- Créer à partir d'un élément faux une rumeur crédible
- Créer à partir d'un élément vrai une fausse rumeur
- Créer et piloter une rumeur sur son entreprise pour en tirer des bénéfices d'image
- Connaître les limites légales

Panorama de l'influence offensive dans les entreprises étrangères

- Comment l'esprit de conquête se traduit-il sur le terrain?
- Quels sont les moyens et techniques utilisés ?
- Quels sont les intérêts d'une démarche offensive ?

A qui s'adresse cette formation?

Aux directeurs généraux, responsables des affaires publiques, directeurs des relations extérieures, directeurs de la communication, responsables de veille, responsables d'intelligence économique, directeurs et responsables marketing, responsables R&D, responsables commerciaux, responsables et à tous les collaborateurs contribuant à la stratégie d'influence de l'entreprise.

Concernant l'Audit ou l'assistance, il est préférable déjà d'en parler de vive voix.

Nous assurons une conférence à **Préventica Sécurité-Sûreté
(20-22 juin, Porte de Versailles)**

**le 22 juin de 14h15 à 15h
<http://www.preventica.com>**

Bien cordialement.



Ludovic EMANUELY
Président –*Croissance PEACE*
+33 6 80 26 97 19
www.croissancepeace.org
ludovic.emanuely@croissancepeace.org

ONG Croissance PEACE-Association 1901 à but non lucratif
56, avenue de Paris 94300 Vincennes France-Siret 822 375 226 000 13-APE 9499Z
Contact: ludovic.emanuely@croissancepeace.org **+33 6 80 26 97 19** www.croissancePEACE.org