



# ELITE TACTICAL TRAINING

## MODULE PSYCHOLOGIE ET NÉGOCIATION DE CRISE

**DURÉE : 3 JOURS**

**24 heures**

**Public : Négociateurs,  
Officiers de  
Commandement, Chefs  
d'Equipe, Personnels en  
Contact avec les Civils**

**Objectifs pédagogiques**

- **Comprendre les mécanismes psychologiques dans les situations de crise.**
- **Développer des techniques de négociation en environnement tendu ou dangereux.**
- **Apprendre à désamorcer des comportements violents ou suicidaires.**

Contact :

Tél : +33745032129

Mail : [Contact@academieswat.com](mailto:Contact@academieswat.com)



**Comprendre, manipuler,  
convaincre.**





# ELITE TACTICAL TRAINING

## MODULE PSYCHOLOGIE ET NÉGOCIATION DE CRISE

### Contenu du Module

#### Jour 1 – Bases de la psychologie de crise

- Stress aigu et comportement humain : réactions physiologiques.
- États émotionnels en situation extrême (peur, panique, dissociation).
- Profil des auteurs violents ou instables.
- Communication verbale et non verbale en phase critique.

#### Jour 2 – Techniques de négociation

- Cadre légal de la négociation (France / international).
- Outils de communication : écoute active, effet miroir, empathie contrôlée.
- Négociation avec forcené, preneur d'otage, personne suicidaire.
- Mise en situation : dialogue sous contrainte.

**DURÉE : 3 JOURS**

**24 heures**

**Public : Négociateurs,  
Officiers de  
Commandement, Chefs  
d'Equipe, Personnels en  
Contact avec les Civils**

#### Objectifs pédagogiques

- Comprendre les mécanismes psychologiques dans les situations de crise.
- Développer des techniques de négociation en environnement tendu ou dangereux.
- Apprendre à désamorcer des comportements violents ou suicidaires.

Contact :

Tél : +33745032129

Mail : [Contact@academieswat.com](mailto:Contact@academieswat.com)



# ELITE TACTICAL TRAINING

## MODULE PSYCHOLOGIE ET NÉGOCIATION DE CRISE

**DURÉE : 3 JOURS**  
**24 heures**

**Public : Négociateurs,  
Officiers de  
Commandement, Chefs  
d'Equipe, Personnels en  
Contact avec les Civils**

### Objectifs pédagogiques

- Comprendre les mécanismes psychologiques dans les situations de crise.
- Développer des techniques de négociation en environnement tendu ou dangereux.
- Apprendre à désamorcer des comportements violents ou suicidaires.

Contact :

Tél : +33745032129

Mail : Contact@academieswat.com

### Jour 3 – Scénarios et débriefings

- Simulations avec figurants (refus d'obtempérer, barricadé, crise civile).
- Coordination avec forces d'intervention : recueil d'info, gain de temps.
- Gestion post-événement : stress, trauma, REX.
- QCM final et débriefing collectif.

### Matériel utilisé

- Salles de négociation, caméras, enregistreurs audio, scénarios simulés.
- Fiches profils types, outils d'évaluation comportementale.

### Évaluation

- Comportement en simulation (décalage verbal/gestuel, adaptation).
- QCM 30 questions.
- Certificat : « Négociateur en Situation de Crise ».