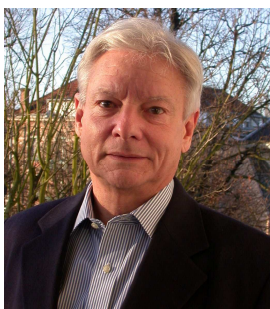


## Avec Philippe Tournaud

Consultant en Développement d'entreprises

Le 4 juin 2007 à 18h30 au Press Club, 8 rue Jean Goujon Paris 8<sup>e</sup>



### Philippe Tournaud

Diplômé de l'école Nationale Supérieure de l'Aéronautique, a été co-fondateur de la SSII SG2, filiale du Groupe société Générale. Il a ensuite rejoint le groupe Stéria où membre du comité exécutif il a successivement dirigé les activités télécommunications, secteur public, industrie et énergie, puis les activités d'intégration et de conseil. Aujourd'hui il intervient comme conseil en développement d'entreprises à partir de PJPMangement cabinet qu'il a créé.

Sur le thème :

## Comment bâtir un réseau de confiance

Vous avez tous pu remarquer que lorsque vous initiez des relations, vous vous sentez plus ou moins à l'aise selon l'interlocuteur que vous avez face à vous. L'efficacité de votre action s'en ressent immédiatement.

Kathia David rappelait lors d'une précédente conférence au club des négociateurs l'importance du comportement physique et du non-verbal.

Nous vous proposons lors de ce débat de réfléchir à la manière de construire un réseau de confiance en s'appuyant sur quatre constituants fondamentaux :

**La reconnaissance** et le respect de notre interlocuteur dans sa spécificité. Nos origines respectives ont formé notre façon d'analyser et de juger. Conscient de cette diversité sachons l'utiliser dans nos échanges.

**L'acceptation de nos propres valeurs**, atouts et limites dont dépend le climat de nos relations. De notre bien être dépend le climat de la relation que nous établissons.

**Le professionnalisme**, l'être au-delà du paraître. Echanger avec professionnalisme en conscience et respect de la diversité de chacun est à la base de l'établissement de relations durables

**La nature de l'échange**, raison d'être de la relation.

A travers quelques exemples interactifs, Philippe Tournaud vous initiera à l'établissement d'une **complicité** qui est la condition essentielle pour établir un réseau dans la transparence et le respect avec une démarche de confiance réciproque.

### Agenda de la conférence :

- Accueil à partir de 18h
- Cocktail à 20h30

### Participation aux frais :

25 euros TTC (pour la réservation de la salle et le cocktail)