

Springtime at the Beach Workshops



Presenter: Christine Morlet



French language

Title: "Apprenez à mobiliser toutes les intelligences de votre cerveau pour mieux communiquer et négocier"

"Know how to use Whole brain Communication & Negotiation"

Workshop Description:

(abbreviated workshop description will be available in the conference packet)

Mieux communiquer & négocier « à cerveau total » !

Comment mieux se connaître pour mieux communiquer avec autrui et mieux négocier ?

La communication & la négociation figurent parmi des activités les plus courantes et les plus fondamentales de la vie moderne. Hélas, c'est l'école de la vie qui nous l'enseigne souvent à nos dépens et nous négocions davantage « au feeling » qu'en nous appuyant sur un processus structuré!

C'est dans la nature même des relations humaines qu'il y ait des conflits d'interprétation, de motivations, d'intérêts ou de valeurs.

Tout le monde négocie ! Cependant, il y a peu d'accords consensuels et, lorsqu'il y en a, ils sont souvent mal définis, difficilement exécutables, et les problèmes qu'ils engendrent sont fréquemment plus importants que ceux qu'ils cherchaient à résoudre...

Les dernières recherches en matière d'inventaires de personnalité permettent aujourd'hui d'identifier notre « profil de préférences cérébrales » pour davantage d'efficacité (entre autres, en communication & négociation).

La connaissance de son « profil de préférences cérébrales » et de celui des parties en présence dans une négociation permet de mieux ajuster notre manière de communiquer, de mieux nous comprendre ainsi que notre prochain...

What is "whole Brain Communication & Negotiation"?

How can better knowing your "self" lead to better understanding others and greater negotiating power?

In today's world, a great deal of our time is spent negotiating. In fact, negotiating has become a key

Springtime at the Beach Workshops



Toastmasters District 59
The Hague 2010

part of our lives. However, we often learn how to do it "the hard way" and, to be honest, we must admit that we more often negotiate by "gut feeling" than by following a structured process.

It is only natural that we should face conflicts of opinion, of interpretation, of motivation, of interests, of values.....this is what human relations are about!

Everyone communicates and negotiates at one time or another. However, there are very few consensual agreements and, even then, they are seldom well defined or easy to reach, and the problems which they generate are often more important than the original problem.

The latest research on "personality inventories" and "Brain Thinking Styles" allows us to identify our "brain preferences profile " for more effectiveness in communication and negotiation. Knowledge of our "brain preferences profile" and that of the other negotiating party allows us to better adjust our way of communicating.

Full Biography:

(abbreviated biography will be available in the conference packet)

The French Connector! Christine Morlet est Conférencière Professionnelle www.christine-morlet.fr, Consultante et fondatrice du réseau d'experts internationaux www.formation-negotiation.com C'est une guide passionnée, en recherche perpétuelle des meilleures pratiques de négociation et de résolution de conflits. Elle est capable d'adapter son style à presque tous les environnements professionnels et de s'adapter aux besoins du client et du marché.

Christine a plus de 15 ans d'expérience en qualité de consultante experte en négociation internationale. Elle a principalement exercé ses fonctions en Europe, avec un « focus » sur la France et est capable de créer de la valeur dans presque toutes les disciplines. Cependant, c'est l'univers industriel, le secteur du luxe et celui du service aux entreprises dans lesquels elle a le plus d'expérience avec de nombreux clients dans les secteurs public et privé.

Après s'être qualifiée en marketing et communication internationale en France et en Allemagne, Christine a pu mettre son profil d'entrepreneur à contribution, en créant sa propre entreprise de conseil en relations publiques durant 8 ans. Elle a contribué, entre autres, au lancement du tramway strasbourgeois avec grand succès, et a assuré le lancement de bon nombre de produits et services en France et en Europe.

Christine a un talent particulier pour les langues étrangères et parle couramment l'anglais et l'allemand en plus de sa langue maternelle, le français. Elle a assuré le suivi des comptes clés pour le groupe Scotwork International durant 7 ans, un des leaders internationaux de la formation aux techniques de négociation. A cette occasion, elle est intervenue en qualité d'experte en négociation, entre autres pour le Groupe LVMH (Louis Vuitton, Dior Parfum, Kenzo, Sephora, Moët et Chandon...) Elle est considérée par ses pairs comme une spécialiste de la négociation et de son enseignement, avec un talent particulier pour optimiser la compétence en communication interpersonnelle grâce à l'outil H.B.D.I. (Herrmann Brain Dominance Instrument). Elle fait partie du réseau européen des consultants certifiés au modèle Herrmann.

Son style personnel en qualité de conférencière & formatrice, est décrit par ses clients comme « stimulant et captivant ». Son utilisation accrue d'exercices pratiques et de restitutions (« feed

Springtime at the Beach Workshops



Toastmasters District 59
The Hague 2010

back ») personnels dans les sessions de formation ou le coaching individuel ou collectif en entreprise, permet aux participants d'assimiler rapidement la formation et crée une atmosphère spontanée, propice à la bonne humeur pour un excellent entraînement à la négociation ! Quand elle ne sillonne pas l'Europe, Christine assure régulièrement des missions de conseil en stratégie de négociation et intervient en qualité de professeur de négociation internationale au Master de Négociation Internationale de l'Université de Provence et à l'Institut de Sciences Politiques de Aix en Provence, IUT de Nice en DUT Gestion des Ressources Humaines et à l'Ecole Internationale de Management de Strasbourg. Elle est membre associé de l'ANDRH depuis 1991 et est référencée en qualité d'intervenante experte au CEDIP.

Elle est également membre de la Global Speakers Association www.iffps.org qui fédère plus de 6 500 adhérents dans le monde.

The French Connector! Christine Morlet, keynote speaker and consultant, is a passionate guide in the field of finding the right approach to negotiate and help solving conflicts in any business environment.

The experience of training senior professional negotiators, particularly in France and Europe during the last 15 years, has enable Christine to understand various kind of business environment and situations.

Christine is considered a specialist in benchmarking the best progression of European negotiators and synergising them together with the latest best practices. H.B.D.I.- certified (Herrmann Brain Dominance Instrument), Christine is able to provide both individual or team profiles feedback to help the people and their company find out the best interpersonal communication modus operandi and negotiation strategies.

Her style has been described as stimulating and attention-grabbing. Extensive use of business customized examples rapidly assimilated with creation of the right spontaneous effects!

She gives keynote speeches in French, German and fluent English, and has an operational business experience focused on International complex sales and procurement, negotiation in various business environments like retail, textile, automotive, health care and pharmaceuticals.

Christine's business references are worldwide: General Motors, Faurecia - Front End Division (Peugeot Citroen Group), Louis Vuitton Group, Michelin Group, De Dietrich Thermique, De Dietrich Process Systems, Capsugel - Pfizer Group, and Pharmaceutical Contract Management Group (PCMG).