

"If you want to make peace with your enemy, you have to work with your enemy. Then they becomes your partner" Nelson Mandela

Cours enseigné au sanu
Négociation

Melissa Davies

Spécialiste en techniques de négociation durable, en gestion des conflits et coach certifiée "solution focussed"



negoservices Sàrl

Consultante, formatrice, coach, directrice de negoservices Sàrl

negoSERVICES

 www.negoservices.com

 <https://www.linkedin.com/in/melissa-davies-824a4a5>

Qu'est-ce qui vous plaît le plus dans votre activité professionnelle quotidienne ?

Soutenir des individus, collectivités et organisations pour négocier de manière éthique; démontrer qu'une relation basée sur l'intérêt et l'opportunité et non le rapport de force permet de créer des partenariats durables.

Partager des outils, une méthodologie et une expérience de plus de 30 ans dans des domaines aussi variés que la protection de l'environnement, le milieu des affaires, les conflits sociaux, la transformation de conflit et la construction de la paix.

Comment votre intérêt pour le sujet de votre cours a-t-il été éveillé ? Qu'est-ce qui vous passionne dans ce sujet ?

Après mes études universitaires en sociologie et criminologie, j'ai travaillé dans le développement organisationnel et la sécurité informatique sur des projets qui exigeaient la réalisation d'objectifs impliquant de nombreuses personnes sur qui je n'avais aucun pouvoir hiérarchique.

J'ai ainsi appris à négocier pour atteindre mes objectifs et créer des collaborations.

La puissance des outils découverts m'a interpellé, et j'ai décidé de les approfondir.

Je suis fascinée de constater depuis des années qu'il est possible de négocier des bons accords sans rapports de force et sans manipulation; que le fait d'avoir des outils et une méthodologie claire a une influence sur la confiance en soi, sur le résultat des négociations et sur la résilience.

Votre parcours professionnel en quelques phrases

Parcours professionnels en 3 blocs:

Business: manager dans le milieu des affaires (responsable qualité, logistique, sécurité, développement organisationnel)

OBNL: directrice finances et administrative dans une OBNL

Science & académie: responsable partenariats et recherche de fonds dans un institut scientifique.

Et toujours en parallèle, développement de mon activité d'indépendante dans la négociation.

Puis une formation certifiante en coaching "solution focussed", l'écriture d'un livre sur les techniques de négociation et le développement d'une formation en Self-leadership (et son lien avec la négociation).

Finalement une expérience comme bénévole dans un camp de réfugié.es au Uganda sur des projets de négociation avec des coopératives de fermiers, de gestion des conflits et cohabitation paisible et déviance positive, et une autre en cours de préparation impliquant la négociation dans le domaine de la conservation de la nature et des animaux.

Pourquoi recommanderiez-vous une formation continue dans le domaine de l'environnement ?

Il est important que de plus en plus de personnes développent non seulement une sensibilité accrue des enjeux liées à la protection de l'environnement, mais également des outils concrets pour pouvoir être actif. Ce sont ces personnes qui peuvent en influencer d'autres par leur projets et leurs comportement.