



Diplômé d'HEC, Christian Maisons intervient dans des entreprises appartenant à des secteurs d'activité très variés dans le domaine du coaching stratégique® dont il a fait sa spécialité. Son ouvrage : « **Le coaching stratégique – Pilotage et transformation des entreprises et des organisations** », publié aux Editions MAXIMA en 2003 (2<sup>ème</sup> édition) fait référence en la matière.

Il accompagne les dirigeants et les équipes de Direction d'entreprises et d'organisations de toutes tailles dans la définition et la mise en œuvre de leur stratégie. La démarche stratégique qu'il préconise, très pragmatique dans son application, repose en fait sur un socle théorique solide qui en garantit l'efficacité dans les situations les plus diverses.

Conscient de la nécessité de donner accès à cette démarche aux entreprises les plus modestes afin de leur permettre de se développer dans un contexte socio-économique de plus en plus difficile, incertain, voire hostile, Christian a créé des ateliers spécifiques pour les PME appelés à un important déploiement régional en s'appuyant sur le concours des experts comptables, des banques et des fonds d'investissements.

Dans les entreprises plus importantes, il prescrit la « **gestion par objectifs négociés** » qui assure l'engagement du management dans la mise en œuvre de la stratégie sur la base d'un principe fédérateur : l'obtention d'une marge de manœuvre suffisante pour faire face aux aléas et saisir les opportunités qui se présentent. Le processus qui permet d'élaborer la feuille de route de chaque responsable à partir des prévisions incertaines et d'orientations stratégiques ambitieuses utilise un outil qu'il a mis au point pour assurer à l'entreprise, en toutes circonstances, la marge de manœuvre financière requise : Stokastic®

Christian donne des conférences pour promouvoir les pratiques et les méthodes qu'il a mis au point pour organiser et diriger l'activité humaine au sein des entreprises et des organisation afin de contribuer à « construire un monde auquel les gens veulent appartenir ».

e-mail : [christian.maisons@formation-negotiation.com](mailto:christian.maisons@formation-negotiation.com)  
[www.negotiation-coaching.fr](http://www.negotiation-coaching.fr)