



Christine Morlet est Consultante Senior et fondatrice du réseau d'experts internationaux www.formation-negociation.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 10 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 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.

Elle est considérée par ses pairs comme **une spécialiste de la vente, 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 formatrice, est décrit par ses clients comme « stimulant et captivant »**. Son utilisation accrue d'exercices pratiques et de restitutions (feed 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**.

Contact : christine.morlet@formation-negociation.com
Tél. : +33(0) 674 020 424