W3 ASSERTIVE

Steve A. Tineo

Conférencier International | Négociation, Leadership et Capital Humain

APTITUDE *VS* ATTITUDE

Pourquoi l'*Attitude* est l'avantage stratégique ultime

KYF © | **Know Yourself First**

Avant de diriger les autres, *maîtrisez-vous* d'abord.

Conférence · Masterclass · Atelier

Les freins à la *performance*

- Les conflits non résolus coûtent cher: en temps, en argent, en énergie
- Sous pression, ce sont les émotions qui décident, rarement dans votre intérêt
- Les négociations s'enlisent, chaque jour qui passe a un coût
- La méfiance et les silos érodent la collaboration et l’innovation

Où cela mène-t-il ?

- Perte de chiffre d'affaires et de valeur
- Épuisement et fuite des talents
- Crises juridiques et atteinte à l'image
- Décisions ralenties, opportunités manquées

Mon expérience
Votre avantage

W3 ASSERTIVE

Créateur de la méthode KYF©

Know Yourself First (Connais-toi toi-même d'abord) - une méthode qui allie intelligence émotionnelle et négociation tactique.

Résultats éprouvés

Un expert de confiance pour 10 gouvernements, 50 grandes entreprises internationales, 5 présidents, des joueurs NBA et 11 pilotes de Formule 1.

Formation & Accréditations

Double doctorat (PhD, DBA) en leadership et management stratégique, certifié Harvard.

Auteur

Auteur d'un best-seller et professeur, voix de référence dans les médias.

Plus de 20 ans à mener et conclure des négociations à forts enjeux partout dans le monde

TED IDEASWORTHSPREADING · KHMER TIMES · RTS Info · LE TEMPS

Le modèle KYF© *pour atteindre vos objectifs*

W3 ASSERTIVE

01 Auto-diagnostic

Mettre à nu les biais, les peurs et les croyances qui pilotent vos décisions à votre insu

02 Alignement émoitonnel

Maîtriser ses émotions là où tout ce joue, sous pression, pour décider avec clarté et en temps réel.

03 Boîte à outils stratégique

Influence éthique, construction d'accords durables, désamorçage des conflits désescalades

04 Exécution & bilan stratégique

Accompagnement en temps réel lors des négotiations et de la résolution de conflits - suivi d'un bilan stratégique approfondi

Témoignages

+ 500 interventions

92.63%
satisfaction

Georgi T.

“ J’ai eu le privilège d’assister à l’intervention de Steve lors d’un événement à Monaco, et ce fut de loin la présentation la plus inspirante de la journée. Il possède une capacité unique à expliquer des enjeux complexes de négociation avec clarté, énergie et une réelle pertinence pratique.”

Malik A.

“ J’ai eu l’honneur d’assister à la session du Dr Steve au Misk Global Forum, et ce fut l’une des interventions les plus marquantes que j’aie vécues. Il ne s’est pas contenté d’enseigner la négociation : il m’a aidé à mieux me comprendre moi-même. Le Dr Steve possède une capacité rare à allier une profonde compréhension de l’humain à une expertise de classe mondiale en négociation.”

IACA & UNITAR

“Merci beaucoup pour votre session informative et interactive dans le cadre du programme de Master en Anti-Corruption du MACD. Les retours des participants ont été extrêmement positifs et ils ont grandement apprécié votre enthousiasme, votre philosophie et vos méthodes non conventionnelles.”

Livres

Par le MOI

L'ouvrage de référence sur l'intelligence émotionnelle et la transformation personnelle

Through the SELF

La version anglaise, pour une diffusion internationale

www.stevetineo.com

Modus Operandi

- ✓ Conférences
- ✓ Masterclasses immersives
- ✓ Ateliers interactifs

01 Conférence

Idéal pour: Grandes audiences sectorielles

Résultat: Inspiration, changement de paradigme et actions concrètes

02 Masterclass

Idéal pour: Dirigeants et Équipes de Direction

Résultat: Immersion totale, simulations et playbooks stratégiques

03 Ateliers

Idéal pour: Équipes & Départements

Résultat: Des outils concrets et un alignement rapide

Contact
Réservations

+41 79 950 01 00

stineo@assertive.ch

www.stevetineo.com

Steve A. Tineo

Conférence · Masterclass · Atelier