

Elevator Pitch

«Nous interagissons de manière positive et éthique pour aider les individus à résoudre des situations complexes et cruciales afin de parvenir à des accords réussis, durables et à long terme»

Pourquoi : Nous pensons qu'il existe une énorme « valeur » inexploitée dans le processus de gestion des situations critiques, qu'il s'agisse de conflits, de négociations complexes ou de signatures d'accords. Notre approche éthique augmente la puissance du capital humain, accélère la recherche de solutions, économise de l'argent, ajoute constamment de la valeur à toutes les parties et **augmente considérablement le % d'accords positifs.**

Comme **«la performance et l'éthique ne sont pas négociables** », notre caractère unique repose sur le facteur humain, en appliquant des méthodes positives pour atteindre les objectifs fixés.

Nous nous dirigeons toujours vers W³, la triple victoire : # 1-**pour vous**, # 2-**pour chaque partie**, # 3-**pour la société** dans son ensemble.

Quoi :

- # **Nous négocions et faisons de la médiation avec vous et pour vous.**
- # **Nous fournissons assistance, expertise et réponse dans la négociation et la médiation.**
- # **Nous vous formons ainsi que votre groupe de travail pour ajuster les attitudes envers la négociation et la médiation.**

Qui : Assertive Group est une société internationale de conseil bâtie sur l'expertise de professionnels de classe mondiale. Nos experts axés sur « la mission » maîtrisent l'art de la gestion éthique des crises, de la négociation et de la médiation et de l'influence, avec une dimension holistique. Nous agissons en collaboration et/ou en partenariat avec des leaders mondiaux dans ces domaines et avec de nombreux réseaux et programmes affiliés.

Comment : **«La gamme de nos clients est aussi diversifiée que les défis que nous les aidons à résoudre!»** Nous fournissons une **assistance**, une **expertise**, une **réponse** et une **formation** aux C-level, cadres supérieurs, ainsi qu'aux fonctions de soutiens dans des institutions, organisations et entreprises locales et internationales de n'importe quel domaine. Leurs besoins incluent la résolution de conflits, les gros contrats, la réconciliation, l'alignement des objectifs, l'engagement, la gestion de la réputation, le renforcement de la confiance, la mise en place de solutions innovantes et la transformation des mentalités. Tous reconnaissent que la gestion de crise, la négociation et l'influence sont des compétences primordiales pour créer un succès professionnel et personnel, et pour améliorer stratégiquement la qualité et l'efficacité des accords conclus et des contrats signés.

Grâce à notre méthodologie exclusive **BART©- Business And Response Team** qui regroupe des analystes financiers, des chefs d'entreprises, des ingénieurs, des scientifiques, des avocats et des négociateurs et médiateurs pour structurer et exécuter des opérations complexes et des transactions financières, nous travaillons en permanence en étroite collaboration avec les actionnaires, les propriétaires de family office, des personnalités dans les sports et les médias, des sociétés financières et internationales, négociant de manière cohérente avec assertivité pour un succès réalisable, stratégique et durable.

Les méthodologies combinées utilisées dans notre académie sur mesure **BRAIN©-Business Response Academy for Influence & Négociation** ont été développées sur 20 ans pour **prévenir, préparer, guider, conclure/résoudre, implémenter** et **débriefer** tout type de situation critique. Nous fixons le cap, les objectifs, et nous vous aidons à naviguer tout au long du processus.

De plus, nous mettons un accent particulier sur la communication et l'implémentation, car notre expérience montre que les premières étapes suivant un accord sont essentielles pour maintenir à la fois l'élan et l'esprit et rendre la solution efficace et solide à long terme. Notre façon de gérer certains événements permet à nos partenaires de prévenir activement d'autres situations cruciales.

Nos KPI : nous sommes satisfaits une fois que nos clients ont atteint leurs objectifs, en concluant positivement et en mettant en œuvre un accord signé et entièrement activé.

Steve Alban TINEO

Fondateur et Directeur Général

Steve Alban Tineo est un négociateur et médiateur professionnel international, expert en « situations spéciales », ainsi qu'analyste financier, entrepreneur et conférencier.



Comme fondateur et PDG d'Assertive Group SA, Steve Alban Tineo parcourt le monde pour résoudre des situations complexes ou chaotiques avant qu'elles ne se transforment en litiges et/ou en conflits, ainsi que pour négocier des contrats internationaux.

Depuis plus de 20 ans sur le terrain, il a créé un réseau de relations internationales avec d'éminentes personnalités, diplomates et entreprises. Il intervient comme conseiller, manager et négociateur de confiance pour de nombreuses célébrités et pour certains des leaders les plus en vue dans les domaines des sports et médias et banques/finance ainsi que de la diplomatie.

En tant qu'analyste financier, Steve Alban a fondé «**BART**®-*Business And Response Team*», une plateforme unique qui regroupe des *analystes financiers, des techniciens, des ingénieurs, des scientifiques, des avocats, des experts en Marketing & communication* ainsi que des *négociateurs/médiateurs* afin de structurer et exécuter des opérations financières complexes ou résoudre des « situations spéciales ».

BART® travaille en étroite collaboration avec les actionnaires des sociétés, les propriétaires de Family Office, les personnalités du sport et des médias, les sociétés financières et internationales, les sociétés de capital-investissement ou de capital-risque. **BART**® obtient systématiquement des succès exceptionnels grâce à l'utilisation de méthodologies non dogmatiques, holistiques, multi-méthodologies et personnalisées. En partenariat avec des groupes financiers et *The Great Dragon Group*, Steve Alban investit ou participe régulièrement au développement à long terme des sociétés et dans les projets pour, ou avec lesquelles il travaille.

Steve Alban anime depuis plus de 10 ans le programme de coaching "**KYF - Know yourself first, how to negotiate with yourself**" (« *Connais-toi toi-même d'abord, comment négocier avec Soi-même* »), améliorant considérablement la force et l'acuité mentale, ainsi que l'efficacité réactive de nombreuses personnalités des C-Level, Exécutifs, VIP et personnalités des Sports & Médias, ainsi que de victimes souffrants de différentes blessures émotionnelles.

Steve Alban a fréquemment opéré « sous couverture » au sein de diverses équipes de négociation et de gestion de crises ou de conflits pour de nombreuses missions d'urgences internationales. Il est l'un des négociateurs les plus compétents et les plus expérimentés d'Europe, menant chaque année des centaines de missions/négociations avec des gouvernements, des entreprises, des organisations, des groupes de pression et des particuliers de nombreuses régions du monde.

Steve Alban Tineo est titulaire d'un Black Belt® de la **BRAIN**® Academy, un MasterLevel en Médiation de l'Académie **PACIFICAT**®mediation, est membre du Harvard **PON** (Program on Negotiation), détient un Master en négociation (2008) et de nombreuses certifications de programmes en Négociation, Médiation, Gestion de crise et de conflits, ainsi qu'en Leadership, Influence & Persuasion. Il est certifié du CSFB (New York) Global Financial Analyst Award sur les modèles EVA & VDF (1999-2000), détient la Swiss Stock Exchange License (SWX-VIRT-x) et a obtenu avec honneurs le Swiss Federal Banking Certificate (1998).