



CENTRE EUROPÉEN
DE LA NÉGOCIATION

CATALOGUE DE FORMATIONS 2019

NÉGOCIATION



COMMUNICATION



ASSERTIVITÉ



PRÉPARATION
MENTALE



CRÉATIVITÉ



GESTION DES ÉMOTIONS



L'excellence
en négociation

SOMMAIRE

Edito	1
Le Centre Européen de la Négociation	2

PARCOURS DE LA NÉGOCIATION

NÉGO 1 La stratégie des gains mutuels [PRÉREQUIS]	4
NÉGO 2 Perfectionnement à la stratégie des gains mutuels	5
NÉGO 3 Négocier avec les gens difficiles	6
NÉGO 4 Discuter l'indiscutable	7
NÉGO 5 Comment dire un non positif	8
NÉGO 6 Gérer ses émotions en négociation	9
NÉGO 7 Anticiper et gérer les conflits	10
NÉGO 8 La préparation mentale du négociateur	11

PARCOURS DES COMPÉTENCES COMPORTEMENTALES

COM Convaincre à l'oral : impact et charisme en négociation	13
CRÉA 1 La créativité en négociation : Thinking out of the box	14
CRÉA 2 Stimuler la créativité de l'équipe : Thinking out of the box - Ensemble !	15
ASSERT Développer son assertivité en négociation	16

Diagnostiquer ses talents : le Negotiation Abilities Test®	17
Nos interventions en entreprises	18
Nos consultants	19
Les conférences du CEN	20

EDITO

Chaque jour, l'actualité nous montre que la négociation et la capacité à résoudre les conflits sont au cœur des relations interpersonnelles, professionnelles et privées. Certains échecs sont la preuve que le rapport de force et l'affrontement génèrent des tensions et produisent de mauvais résultats.

Chacun d'entre nous confronté à cet environnement doit savoir créer les conditions d'un consensus pour réussir : écouter, prendre en compte les intérêts de l'autre, affirmer les siens, susciter l'adhésion et construire des relations confiantes et pérennes.

La « Stratégie des Gains Mutuels » méthode de négociation raisonnée développée à Harvard, permet de désamorcer les conflits, construire des relations durables et obtenir des solutions applicables et des résultats optimisés.

Avec plus de 100 000 personnes formées depuis 1980, le CENTRE EUROPÉEN DE LA NÉGOCIATION est le leader en France dans la diffusion de cette méthode pratique et pragmatique. Contrairement à certains préjugés, on ne naît pas bon négociateur, on le devient. C'est une expertise que tout manager et responsable peut apprendre et développer.

L'acquisition des 7 compétences clés de notre approche feront de vous ce négociateur performant qui agit avec maîtrise, discernement et parfois

audace. Au dire des participants, nos séminaires sont des expériences marquantes dans leur vie professionnelle et personnelle qui les accompagnent longtemps après. Notre offre comporte un entraînement à d'autres compétences clés pour développer sa performance de négociateur et de manager :

- la communication, pour faire passer ses messages de manière persuasive,
- l'assertivité, pour proposer et partager une nouvelle vision,
- la créativité, pour penser les problèmes différemment et offrir de nouvelles options,
- la gestion de ses émotions pour agir avec maîtrise et lucidité,
- la préparation mentale pour atteindre un niveau optimal de performance.

Au-delà des cycles de formation, notre offre 2019 comprend aussi :

- un test d'évaluation de votre profil de négociateur et des compétences associées,
- des formations sur-mesure,
- l'accompagnement sur des négociations à forts enjeux,
- du coaching et des conférences.

Vincent REILLE, Directeur général
Michel GHAZAL, Fondateur

LE CENTRE EUROPÉEN DE LA NÉGOCIATION

Le Centre Européen de la Négociation, fondé en 1980 par Michel Ghazal, est leader dans le domaine du conseil, de la formation et de l'accompagnement à la négociation, au leadership et à la communication. Nos clients sont constitués à la fois de grandes entreprises, de groupes familiaux et de PME de tous les secteurs d'activité. Plus de 100 000 personnes, issues de toutes les fonctions de l'entreprise, ont déjà suivi nos formations.

Notre méthode 100% opérationnelle et interactive s'appuie sur des mises en situations fictives et réelles et des outils concrets. Ceci permet aux participants, dès le lendemain de la formation, de transposer à leurs négociations quotidiennes les enseignements appris.

Notre modèle pédagogique inclut un dispositif présentiel, des séquences d'approfondissement et de retour d'expérience terrain. Notre approche de la négociation - la stratégie des gains mutuels - s'applique à des problématiques et contextes des différents :

- négociations internes (hiérarchique, interservices, projet, matriciel) - de plus en plus indispensables pour susciter adhésion et motivation,
- négociations commerciales et achats,
- négociations public-privé,
- négociations directions-syndicats avec les partenaires sociaux.

Nous vous proposons 2 parcours de formation vous permettant de développer votre compétence en négociation et en gestion des conflits pour atteindre un haut niveau d'expertise :

- un parcours complet sur les techniques de négociation (8 modules),
- un parcours de développement de compétences comportementales liées à des situations de négociation.





| Le parcours négociation

PUBLIC CONCERNÉ

Tous les responsables et les opérationnels ayant à négocier dans leur vie professionnelle : Responsables Comptes-clés, Chefs de projets, Directeurs des ressources humaines, Responsables formation, PDG, Directeurs généraux, Directeurs commerciaux, Directeurs marketing, Directeurs juridiques et financiers, Directeurs d'achats, Directeur de communication, Directeurs d'usine, Directeurs d'affaires sociales, Secrétaires généraux, Directeurs informatique, Directeurs des ventes, Délégués syndicaux, Secrétaires des comités d'entreprises...

LA STRATÉGIE DES GAINS MUTUELS

Passer du compromis aux solutions créatives

OBJECTIFS

- Gérer d'une manière constructive la tension entre les aspects compétitifs et coopératifs de la négociation
- Diagnostiquer son style de négociation et en mesurer l'impact
- Disposer d'un cadre structuré pour préparer, conduire et suivre ses négociations
- Bâtir des accords applicables et durables

PROGRAMME

Test d'auto-évaluation des compétences de négociateur (NAT) inclus

- Développer une approche stratégique des négociations pour les aborder en toute confiance**
 - Les 7 éléments clés de la méthode
 - Le guide complet de préparation
- Créer un climat favorable**
 - Les obstacles personnels à la communication
 - Les clés d'une écoute active
- Sortir des guerres de positions**
 - Éviter l'épreuve de force
 - Défendre ses intérêts et découvrir ceux de l'autre
 - Utiliser les « critères objectifs »
 - Amener l'autre à utiliser les mêmes règles de jeu
- Inventer des solutions créatives**
 - Vaincre ses freins personnels à la créativité
 - Rechercher des solutions procurant un bénéfice mutuel
 - Éviter les concessions tout en conciliant les différences
- Gérer ses émotions et celles des autres**
 - Agir efficacement face aux attaques personnelles et à la colère de l'autre
 - Piloter ses émotions et éviter les 2 attitudes inefficaces
- Déjouer la mauvaise foi**
 - Reconnaître les tactiques habituelles et les démasquer
 - Désamorcer les processus de chantage, de menace, de manipulation ...
 - Se servir de la métacommunication
- Accroître son pouvoir**
 - Trouver et évaluer votre Meilleure Solution de Rechange (MESORE) à un accord négocié
 - Apprendre à « tomber » pour renforcer son pouvoir
- Diagnostiquer son style de négociateur**
 - Repérer vos attitudes et vos tactiques individuelles
 - Définir votre profil de négociateur
 - Évaluer vos points forts et vos points « d'effort »

3 JOURS + 1 2 990€ HT

BÉNÉFICES DE LA FORMATION

- Acquisition d'une méthode de préparation, conduite et suivi de vos négociations
- Entraînement à la mise en pratique d'une approche structurée
- Développement de compétences comportementales constructives

DATES À PARIS 2019

16, 17, 18 janv	+ 12 mars
6, 7, 8 février	+ 29 mars
13, 14, 15 mars	+ 14 mai
3, 4, 5 avril	+ 4 juin
15, 16, 17 mai	+ 2 juillet
12, 13, 14 juin	+ 9 sept
3, 4, 5 juillet	+ 10 sept
26, 27, 28 août	+ 15 oct
11, 12, 13 sept	+ 12 nov
9, 10, 11 oct	+ 10 déc
13, 14, 15 nov	+ 13 janv
4, 5, 6 déc	+ 14 janv

DATES À LYON

18, 19, 20 sept	+ 26 nov
-----------------	----------

EN ANGLAIS À PARIS

24, 25, 26 june	+ 5 septembre
-----------------	---------------

Formation présentielle 100% opérationnelle basée sur des cas pratiques et des mises en situation fictives et réelles

Remise du livre
"Comment réussir
une négociation ?"

JOURNÉE EN OPTION

CRÉA 1

La créativité en négociation
Thinking out of the box

Voir p.14 ▶

PERFECTIONNEMENT À LA STRATÉGIE DES GAINS MUTUELS

Aborder les facteurs de complexité en Négociation

OBJECTIFS

- Intégrer les comportements liés aux 10 facteurs de complexité
- Savoir faire face quand le rapport de force vous est défavorable
- Approfondir les concepts clés de la Stratégie des Gains Mutuels

PROGRAMME

1. Mettre en commun les expériences de négociation vécues par les participants

- Inventaire des succès et échecs rencontrés dans l'application de la Stratégie des Gains Mutuels
- Approfondissements et limites des concepts de base

2. Formuler une stratégie de négociation

- Distinguer l'approche antagoniste et d'adversariat de l'approche résolution de problème par la recherche des gains mutuels

3. Explorer les phénomènes de coalition en négociation

- Exercice avec répartition inégale du pouvoir
- Perception de son propre pouvoir et ses conséquences
- Gestion d'un rapport de force favorable ou défavorable

4. Analyser la dynamique d'escalade et les pièges psychologiques personnels

- Exercice collectif pratique
- Les transformations tactiques induisant l'escalade

- Les mécanismes entravant la désescalade dans un conflit

5. Utiliser une approche systématique pour se préparer

- Entraînement à la maîtrise des outils de la préparation grâce à un cas à forte charge émotionnelle

6. Bâtir une stratégie relationnelle efficace capable de gérer les différences

- Les 6 composantes d'une stratégie relationnelle inconditionnellement constructive
- Équilibre raison et émotion
- Compréhension du point de vue de l'autre
- Communication saine
- Fiabilité et confiance
- Acceptation et respect de l'autre

7. Optimiser les accords par les solutions intégratives

- Découverte des 5 modes d'invention procurant des gains mutuels
- Multiplication des options avant l'engagement

2 JOURS

1 480€^{HT}

PRÉREQUIS

Maîtriser les techniques de négociation raisonnée (la stratégie des gains mutuels - NEGO1)

BÉNÉFICES DE LA FORMATION

- Repérer les différentes forces en présence
- Utiliser des techniques d'alliance et d'influence
- Systématiser la préparation grâce aux 7 éléments clés

DATES À PARIS 2019

8, 9 avril

27, 28 juin

7, 8 octobre

12, 13 décembre

Formation présentielle basée sur des cas pratiques, exercices de groupe et mises en situation

Remise du livre
"Les secrets d'une bonne relation"

NÉGOCIER AVEC LES GENS DIFFICILES

Neutraliser la mauvaise foi

OBJECTIFS

- Sortir l'autre de l'adversariat et l'amener aux mêmes règles de jeu
- Désarmer les négociateurs durs et dépasser le refus de négocier
- Dépasser les barrières à la coopération
- Éviter les 3 réponses inefficaces face aux manœuvres déloyales
- Démasquer et neutraliser la mauvaise foi

PROGRAMME

1. Identifier les 5 barrières à la coopération et comprendre les motivations sous-jacentes aux comportements problématiques
2. Définir une stratégie de réponse fondée sur le pouvoir de la surprise
3. Éviter de réagir en retrouvant son équilibre face à la déstabilisation en se retenant de décider dans le feu de l'action
4. Désarmer l'autre partie en désamorçant son attaque plutôt que de s'y opposer afin de créer un climat de résolution de problème
5. Changer les règles du jeu en amenant l'autre aux principes de la « Négociation Raisonnée », apprendre à neutraliser ses tactiques d'obstruction et ses attaques et à déjouer ses trucages
6. Bâtir une passerelle qui assure une porte de sortie honorable à votre interlocuteur
7. Utiliser son pouvoir pour faire réfléchir l'autre et non pour le faire fléchir
8. Etablir et améliorer vos solutions « hors table »
9. Savoir utiliser ses solutions de rechange sans provoquer, pour désamorcer la réaction
10. Transformer l'adversaire en partenaire en cherchant à vaincre le problème ensemble plutôt que de vaincre l'autre

3 JOURS

2 150€^{HT}

PRÉREQUIS

Maîtriser les techniques de la stratégie des gains mutuels - NEG01

BÉNÉFICES DE LA FORMATION

- Dans un environnement hostile, utiliser des outils permettant de revenir à la négociation raisonnée
- Éviter d'être victime des tactiques déloyales
- Développer ses capacités à gérer son stress et ses émotions
- Compléter sa boîte à outils de négociateur grâce à la stratégie du contournement

DATES À PARIS 2019

10, 11, 12 avril

5, 6, 7 juin

25, 26, 27 septembre

20, 21, 22 novembre

EN ANGLAIS À PARIS

30 sept, 1st, 2 octobre

Formation présentielle basée sur des cas pratiques, exercices de groupe et mises en situation

Remise du livre
"Comment négocier avec les gens difficiles"

DISCUTER L'INDISCUTABLE

Aborder les sujets qui fâchent

OBJECTIFS

- Identifier les 3 conversations sous-jacentes à un sujet difficile
- Conduire un entretien portant sur un sujet délicat avec des personnes qui rejettent tout
- Annoncer efficacement une mauvaise nouvelle sans compromettre la relation
- Maîtriser les techniques permettant d'abattre les obstacles à la coopération pour aboutir à une issue favorable et durable.

PROGRAMME

1. Conduire un entretien portant sur un sujet difficile

- Pourquoi sa mauvaise gestion n'est pas due au sujet abordé mais à ce que vous en pensez ?
- Quels sont les risques et les coûts de l'évitement des conversations difficiles ?
- Quelles sont les idées reçues qui perturbent la communication ?

2. Définir un nouveau cadre de référence pour gérer les entretiens difficiles

- Quelle est l'approche classique pour aborder une conversation difficile ?
- Pourquoi bloque-t-elle la communication ?
- Comment gérer les trois niveaux sous-jacents de l'échange : ce qui s'est passé, les sentiments induits et l'affirmation de l'identité ?
- Quels sont les nouveaux principes à adopter ?

3. Aborder une conversation difficile

- Comment séparer les intérêts et le but ? Quelle différence entre un bon et un mauvais but ?

- Comment formuler l'objectif pour optimiser le résultat ?

- Quelles sont les tactiques à risque à éviter et quelles sont les erreurs qui poussent à les utiliser ?

4. Gérer les interactions

- Comment démarrer une conversation difficile et éviter de mettre l'autre sur la défensive ?
- Comment utiliser le pouvoir de l'écoute active ?
- Comment aller au fond du sujet ?
- Comment parler avec clarté et persuasion ?

5. Rectifier le tir

- Comment réagir si l'autre ne veut pas vous parler, vous attaque personnellement, ne veut pas écouter ce que vous avez à dire ?
- Comment utiliser les recadrages quand l'autre s'engage dans une controverse destructrice ?
- Comment « nommer » le comportement destructeur ou les règles du jeu pour s'orienter vers une approche de « résolution constructive du problème » ?

2 JOURS

1 480€^{HT}

PRÉREQUIS

Maîtriser les techniques de négociation raisonnée (la stratégie des gains mutuels - NEGO1)

BÉNÉFICES DE LA FORMATION

- Maîtriser les étapes qui permettent de conduire ses entretiens difficiles avec succès
- Maîtriser la dimension émotionnelle pour la rendre moins stressante et plus productive
- Utiliser les outils de la « Stratégie des Gains Mutuels » pour gérer efficacement les questions relationnelles et les problèmes rationnels

DATES À PARIS 2019

17, 18 juin

7, 8 novembre

Formation présentielle basée sur des cas pratiques, exercices de groupe et mises en situation

Remise du livre
"Comment mener des discussions difficiles ?"

COMMENT DIRE UN NON POSITIF

Savoir refuser sans offenser

OBJECTIFS

- Maîtriser les 3 étapes d'une nouvelle approche : « le non positif »
- Dire « non » sans vous sentir mal à l'aise, avoir mauvaise conscience ou craindre des représailles
- Mieux gérer votre réponse émotionnelle, désarmer votre interlocuteur, délivrer un « non » auquel il peut dire oui
- Sortir des approches classiques : éviter, céder, attaquer
- Gérer la tension entre utiliser votre pouvoir et préserver vos relations
- Gérer le paradoxe qui caractérise ces situations : passer d'abord par un « non » avant d'arriver à un « oui »?

PROGRAMME

1. Se préparer au « non »

- Gérer vos peurs ou votre colère : surmonter vos conflits internes et piloter vos émotions
- Comprendre ce que vous voulez vraiment : dire non à une demande c'est avant tout dire oui à vos besoins et intérêts
- Équilibrer le rapport de forces : retirer à l'autre la possibilité de vous nuire sans l'attaquer

2. Délivrer un « non positif »

- Désarmer l'autre : le traiter avec respect
- Affirmer vos intérêts : se confronter positivement en vous centrant sur vos besoins
- Formuler une demande acceptable : être clair sur le comportement que vous demandez à l'autre de modifier

3. Transformer ses réactions : inviter au « oui »

- Gérer ses réactions : rester solide s'il résiste ou refuse
- Utiliser votre pouvoir constructivement : se servir de votre Mesore sans provocation
- L'inviter au « oui » : après le rapport de forces, ouvrir la porte à une solution négociée acceptable pour vos intérêts réciproques et l'amener à un « oui »

A l'issue de chaque mise en situation, un exposé théorique de synthèse qui s'appuie sur les expériences vécues, dégage les processus clés de chaque étape.

2 JOURS

1 480€ HT

PRÉREQUIS

Aucun

BÉNÉFICES DE LA FORMATION

- Savoir refuser sans offenser
- Savoir mieux résister à la pression
- S'affirmer sans compromettre la relation

DATES À PARIS 2019

23, 24 mai

28, 29 novembre

La pédagogie est active par excellence car fondée sur des études de cas très courts sur les moments difficiles de la négociation

**Remise du livre
"Comment dire non"**

GÉRER SES ÉMOTIONS EN NÉGOCIATION

Savoir les transformer d'obstacles en alliées

OBJECTIFS

- Mieux comprendre la mécanique émotionnelle dans le fonctionnement humain
- Découvrir les déclencheurs des émotions négatives
- Explorer les 5 préoccupations centrales à l'œuvre, au-delà de la raison
- Désamorcer les émotions négatives et susciter les émotions positives

PROGRAMME

Jour 1

Accueil / « mes émotions gênantes » / attentes / cadre / programme

Séquence 1 : Identifier ce qui altère mon comportement en négociation

- Les 4 émotions principales et la mécanique émotionnelle
- Prendre conscience de mon image sous le coup de l'émotion

Séquence 2 : Découvrir les 5 préoccupations centrales à l'origine des émotions négatives

- La percée conceptuelle d'Harvard pour aborder l'émotion
- Les 5 besoins fondamentaux : appréciation, affiliation, autonomie, statut et rôle

Séquence 3 : Reconnaître l'émotion / Agir sur le déclencheur

- Comprendre l'intérêt d'agir sur le déclencheur de l'émotion
- Acquérir un regard de métacommunication

Jour 2

Accueil : Exercices corporels / respiration

Séquence 1 : Cesser de se battre contre mon émotion

- Identifier les préoccupations centrales les plus sensibles pour moi
- Utiliser les techniques pour prendre du recul et apaiser l'émotion

Séquence 2 : Faire face efficacement à l'émotion de l'autre

- Les préoccupations centrales en action : nourrir le besoin de l'autre
- Les outils concrets pour désamorcer les émotions négatives chez l'autre

Séquence 3 : Susciter des émotions positives pour avancer dans les gains mutuels

- Rétablir un relationnel sain pour ouvrir le terrain de coopération
- Ancrer les pratiques dans le cadre des 7 éléments clés de la stratégie des gains mutuels

2 JOURS

1 480€^{HT}

PRÉREQUIS

Maîtriser les techniques de négociation raisonnée (la stratégie des gains mutuels - NEGO1)

BÉNÉFICES DE LA FORMATION

- Transformer les émotions en alliées dans les moments difficiles
- Repérer le langage du corps, le sien et celui de l'autre pour adapter sa communication

DATES À PARIS 2019

21, 22 mars

24, 25 juin

7, 8 octobre

Formation présentielle basée sur des cas pratiques, des exercices en groupe et des mises en situation. L'analyse vidéo permettra une compréhension affinée de son « non verbal » en situation

ANTICIPER ET GÉRER LES CONFLITS

De négociateur à facilitateur de négociation

OBJECTIFS

- Désamorcer l'hostilité et prévenir les situations potentiellement difficiles
- Débloquer des situations dans l'impasse sans juger ou se laisser « embarquer » par le conflit
- Passer d'un rôle de négociateur à un rôle de facilitateur pour résoudre un litige sans créer de pendant
- Trancher les litiges « sur le fond », en privilégiant les intérêts en jeu, plutôt que de s'épuiser dans des batailles de concessions réciproques
- Inventer de nouvelles solutions auxquelles les différentes parties n'ont pas pensé au départ
- Bâtir et aider à bâtir des accords acceptables et durables
- Comprendre la dynamique des conflits et faciliter la prise de décision en équipe

PROGRAMME

1. Analyser la notion de conflit

- Interroger sa propre compréhension et approche des conflits
- Quelles sont les stratégies-types de gestion de conflits ?

2. Préalables et limites

- Comment se procurer une autorité suffisante afin de piloter effectivement le process de la négociation pour le compte des parties ?
- Les règles du jeu à respecter
- Comment appliquer les méthodes de la résolution de problèmes dans le cadre de la gestion des conflits ?
- À partir de quel niveau de conflit faut-il faire appel à un professionnel ou une instance disposant du pouvoir nécessaire pour trancher ?

3. Passer de négociateur à facilitateur de négociation

- Comment aider des tiers à négocier ensemble de manière « raisonnée » ?
- Comment augmenter la qualité et l'efficacité d'une négociation menée par d'autres en la structurant ?
- Comment appliquer les méthodes de la résolution de problèmes dans le cadre de la gestion des conflits ?

4. La boîte à outils du facilitateur

- Comment poser des questions qui donnent envie aux parties de réfléchir et d'y répondre ?
- Comment transformer les griefs (reproches, accusations, etc.) en problèmes à résoudre en commun ?
- Comment explorer soigneusement les intérêts respectifs des parties ?
- Comment animer un vrai brainstorming de recherche de solutions ?

3 JOURS

2 150€ HT

PRÉREQUIS

Maîtriser les techniques de négociation raisonnée (NEGO1)

BÉNÉFICES DE LA FORMATION

- Apporter à vos collaborateurs une autre manière de négocier
- Reconnaître les mécanismes d'escalades d'un conflit et évaluer la gravité de ses conséquences
- Augmenter l'efficacité et la qualité d'une négociation en assistant les parties en tant que facilitateur
- Développer les aptitudes nécessaires pour aider des tiers à négocier de manière efficace

DATES À PARIS 2019

2, 3, 4 octobre

Formation présentielle basée sur des cas pratiques, des exercices en groupe et des mises en situation

Remise du livre
"La médiation en entreprise"

LA PRÉPARATION MENTALE DU NÉGOCIATEUR

Atteindre un niveau optimal de performance en négociation

OBJECTIFS

- Compléter la préparation formelle de la Stratégie des gains mutuels par la préparation personnelle.
- Élargir et renforcer ses compétences de négociateur en mobilisant toutes ses capacités mentales et cognitives.
- Appréhender les notions et outils de la Préparation Mentale et les appliquer aux situations quotidiennes de la négociation.

PROGRAMME

1. Découvrir et Intégrer les grands concepts de la Préparation Mentale

- La Préparation Mentale : Pour qui ? Pour quoi ? Pour quand ? Comment ?
- Quelles sont les principales habiletés mentales et cognitives sur lesquelles s'entraîner ?

2. Gagner en confiance et faire preuve d'endurance en négociation

- Comment s'aligner pour aborder sereinement toute négociation ?
- Comment renforcer son autodétermination, sa motivation, pour agir durablement ?
- Comment rester focalisé sur son cap pour ne pas entrer dans un jeu néfaste ?

3. Questionner sa représentation de la négociation et l'impact sur sa performance

- Comment analyser ses perceptions et ses pratiques intuitives ?
- Comment identifier ses croyances limitantes et leur impact ?
- Comment transformer ses croyances limitantes en croyances aidantes ?

4. Se préparer pour trouver son équilibre et négocier avec agilité

- Comment rallier corps et esprit à travers la relaxation ?
- Comment développer un mental fort à travers la concentration ?
- Comment bien respirer pour la prise en charge du stress et des émotions fortes ?

5. Garder une approche constructive avant, pendant et après la négociation

- Comment transformer ses pensées négatives en pensées positives, remplacer le « j'essaye » par « je fais » ?
- Comment capitaliser sur ses réussites pour favoriser un mental de gagnant ?
- Comment utiliser l'imagerie mentale pour anticiper la réussite de ses négociations ?

6. À la découverte du « flow »

- Comment trouver cet « état de grâce » où tout semble si limpide ?
- Plan d'action personnalisé

1 JOUR

990€^{HT}

PRÉREQUIS

Aucun

BÉNÉFICES DE LA FORMATION

- Être au top le jour J tant au niveau physique, intellectuel, qu'émotionnel
- Pratiquer l'entraînement pour accroître ses performances
- Être en phase avec soi-même pour aborder sereinement les négociations, trouver l'équilibre
- Renforcer le capital confiance individuel et collectif en négociation
- Sortir de sa zone de confort pour encore plus d'efficacité

DATES À PARIS 2019

20 mars

23 septembre

26 juin

25 novembre

Utilisation d'approches pédagogiques alternatives mêlant les outils du coaching professionnel et de la préparation mentale à des exercices pratiques. Remise d'un livret



| Le parcours des compétences comportementales

Ce parcours de 4 modules vous permettra de mieux réussir vos négociations en approfondissant de façon ciblée d'autres facettes de la stratégie des gains mutuels

CONVAINCRE À L'ORAL

Développer son impact et son charisme en négociation

OBJECTIFS

- Apprentissage des différentes méthodes de communication afin d'améliorer les prestations orales
- Mesurer l'impact que l'on produit sur autrui
- Capturer l'attention de son auditoire et susciter son adhésion
- S'entraîner aux techniques de la parole et de la gestuelle
- Améliorer sa maîtrise de soi, son aisance et par là son charisme

PUBLIC CONCERNÉ

Cette formation s'adresse à tout manager ou cadre désirant être acteur de son intervention.

PROGRAMME

1. Les deux pires écueils

- Le trac
- La monotonie

2. La construction et la préparation d'une intervention

- Quels objectifs ? Pour qui ?
- Quels arguments ? Quels messages ?
- Quel plan ? Quelles notes ?

3. L'interprétation de son intervention

- Les techniques de l'expression : les gammes, la voix, le volume, le ton, le rythme, etc...
- La respiration, la détente
- Les attitudes et la gestuelle

4. La pratique et l'entraînement

- Enregistrement vidéo d'exposés improvisés et préparés, lointains ou proches du quotidien professionnel
- Travail individuel donnant lieu à un feed-back personnalisé

5. Les outils de présentation

- La création et l'utilisation des supports
- Paper-board
- Slides

6. Les champs d'application

- À l'issue d'un exposé : réponses aux questions déstabilisantes
- En situation de réunion : quelques règles d'animation de réunion (recentrage, poursuite de l'objectif, gestion des divergences, des apartés)
- En situation de négociation ou de débat : les rapports de forces, les interruptions, le tac au tac, les réactions d'agression et les réponses à y apporter

2 JOURS

1 480€ HT

PRÉREQUIS

Aucun

BÉNÉFICES DE LA FORMATION

- Communiquer efficacement sur les faits/opinions/émotions
- Bien utiliser ses notes
- Faire passer un message clair et structuré à son auditoire
- Mieux convaincre un public en utilisant à bon escient les supports : slides, paper-board...
- Bien traiter les réactions des participants : questions déstabilisantes, agressions, interruptions...

DATES À PARIS 2019

20, 21 juin

17, 18 octobre

Utilisation d'approches
pédagogiques alternatives
Mise en situation
Utilisation de la vidéo
Travail sur la posture et l'image
Entraînements grâce à des
exercices portant sur le rythme,
la voix, la respiration,...

LA CRÉATIVITÉ EN NÉGOCIATION

Thinking out of the box

OBJECTIFS

- Cette formation vise à l'appropriation efficace et pratique de la créativité au service de la négociation
- Amplifier la génération d'idées avec des outils performants
- Tester et améliorer les idées avant la négociation
- Aborder la négociation dans un état d'esprit agile, ouvert et confiant

PUBLIC CONCERNÉ

Tout négociateur et manager souhaitant aiguiser son agilité créative dans des situations de négociation.

PROGRAMME

1. Penser autrement : un état d'esprit

- Une compétence essentielle qui s'acquiert
- Les freins et les blocages
- Le « savoir-être » de la créativité : 5 composantes-clés

2. Développer la capacité à inventer : les outils

- La recherche systématique d'idées avec 2 techniques pratiques et efficaces
- Fluidifier le chemin de l'idée à la solution

3. Un processus créatif pour booster la négociation

- Recadrer les objectifs de la négociation et les intérêts en jeu
- Démultiplier les options
- Avoir une vision à 360° : corriger, renforcer et valoriser les propositions

4. Appliquer à des cas réels de négociation

- La préparation pour renforcer son agilité et sa confiance
- La pause « penser autrement » pour désamorcer, recadrer et explorer
- Astuces pour l'utilisation de la créativité « en temps réel »

1 JOUR

990€ HT

PRÉREQUIS

Maîtriser les techniques de négociation raisonnée (la stratégie des gains mutuels - NEGO1)

BÉNÉFICES DE LA FORMATION

- Cette formation amplifie la capacité génératrice d'options à gains mutuels
- Renforce une posture mentale de flexibilité, de confiance et d'agilité
- Apporte des outils pointus pour résoudre, au préalable, les blocages en négociation

DATES À PARIS 2019

15 mars

11 juillet

18 octobre

Application interactive, pratique et agile aux problématiques concrètes des participants, exercices, échanges et mise en situations

STIMULER LA CRÉATIVITÉ DE L'ÉQUIPE

Thinking out of the box - Ensemble !

OBJECTIFS

- Aiguiser votre talent managérial : les pratiques d'intelligence collective pour mobiliser la créativité des collaborateurs
- Profiter de la puissance inventive de l'équipe pour booster votre force de proposition, préalablement à la négociation
- Tester et améliorer les idées avant la négociation
- Instaurer un climat constructif, impliquer vos interlocuteurs dans un « penser autrement » coopératif et générer des solutions à gains mutuels

PUBLIC CONCERNÉ

Tout manager et responsable cherchant à mobiliser et à canaliser l'intelligence collective. Tout collaborateur ayant à résoudre des problèmes au quotidien de manière innovante.

PROGRAMME

1. Penser autrement, seul et ensemble : un état d'esprit

- Une compétence essentielle qui s'acquiert
- Les freins, les blocages et les racines collectives du « penser pareillement »
- De la créativité personnelle à l'intelligence collective : 8 composantes-clés

2. Ouvrir, inspirer, cadrer : les bonnes pratiques

- Les 4 temps du processus : compréhension, « idéation », convergence, engagement
- 2 techniques pour booster et structurer le « penser autrement »
- Animer la réunion de créativité collaborative
- Renforcer l'adhésion des collaborateurs aux solutions dégagées
- Avoir une vision à 360° : corriger, renforcer et valoriser les propositions

3. Appliquer à des cas réels de négociation et de management

- Comment passer de la négociation à la résolution coopérative des problèmes
- La distinction critique entre phase de création et phase d'engagement
- La pause « penser autrement » pour désamorcer, recadrer et explorer
- Techniques d'invention pour générer ensemble des options à gains mutuels.

4. La créativité, au-delà de la négociation

- L'intelligence collective, arme secrète du leader éclairé
- La créativité au quotidien : climat organisationnel et pratiques
- Booster le potentiel d'innovation : un mini-audit de votre organisation
- Pistes d'amélioration et engagements

2 JOURS

1 480€ HT

PRÉREQUIS

Aucun

BÉNÉFICES DE LA FORMATION

- Développer une capacité accrue pour générer des solutions originales et pertinentes
- Booster vos compétences managériales, en vous appropriant des outils qui associent vos collaborateurs à un processus d'intelligence collective
- Acquérir une vision plus claire de « l'écosystème d'innovation » de votre organisation et des pistes possibles d'amélioration
- Maîtriser des outils de négociation coopérative qui engagent tous les acteurs dans la recherche de solutions et augmentent leur adhésion

DATES À PARIS 2019

9, 10 juillet

16, 17 septembre

Ouverture permanente aux problématiques des participants, exercices, échanges, apports théoriques et mise en situations. Nous insistons tout au long sur les liens entre management et collaboratif, entre créativité et négociation

DÉVELOPPER SON ASSERTIVITÉ EN NÉGOCIATION

Oser défendre ses intérêts en respectant ceux de l'autre

OBJECTIFS

- Affirmer vos convictions sur un projet en valorisant l'intérêt pour votre interlocuteur
- Capter son attention et susciter son adhésion
- Acquérir les outils et méthode d'assertivité
- Adopter les valeurs de l'assertivité
- Oser utiliser votre pouvoir en préservant la relation

PROGRAMME

1. Éviter les deux écueils : stress et repli sur soi

- Les quatre comportements humains
- La passivité, le non engagement
- La soumission à son interlocuteur
- Le repli sur soi et ses conséquences
- Le stress, mécanismes et répétitions

2. Construire et préparer votre communication

- La définition des objectifs
- La préparation de sa stratégie : arguments et messages
- La distinction entre faits objectifs et jugements de valeur
- L'expression de vos ressentis, vos contraintes et vos préférences

3. Développer votre potentiel à prendre l'initiative

- Les méfaits de la communication en soumission
- Le passage du reproche à l'expression d'une attente : le message « Je »
- Les outils pour retisser la relation
- L'installation d'une relation adulte-adulte

4. Savoir créer un climat d'écoute et de coopération

- Les outils d'écoute active
- Le questionnement assertif et résolutif
- L'affirmation de vos intérêts en tenant compte des intérêts de l'autre
- La formulation d'une demande acceptable

5. Savoir répondre sereinement aux questions déstabilisantes

- Le rapport de forces, les interruptions, le tac au tac
- Les réactions agressives
- Les règles du débat coopératif
- La distinction entre problème et personne

6. Faire évoluer les positions de votre interlocuteur

- Affirmer vos intérêts en tenant compte des intérêts de l'autre
- Formuler une demande acceptable, sans provocation ni menace
- L'invitation au « oui », l'ouverture à une solution négociée acceptable pour vos intérêts réciproques

2 JOURS

1 480€ HT

PRÉREQUIS

Aucun

BÉNÉFICES DE LA FORMATION

- S'affirmer en négociation
- Adopter une attitude assertive et constructive
- Renforcer l'impact de votre communication sur autrui
- Améliorer votre image et votre aisance à l'oral
- Défendre ses intérêts dans le respect de ceux de son interlocuteur
- Être convaincant et persuasif

DATES À PARIS 2019

4, 5 avril

1, 2 juillet

Formation présentielle basée sur des exercices de groupe (85% de pratique)

Etudes de cas très courts sur les moments difficiles de la négociation

Mises en situation filmées et analysées

Feedback personnalisés : les points forts et les points d'efforts

Pédagogie active :

- Les enregistrements vidéo
- Le groupe et ses réactions : le ressenti
- Le consultant : les outils et méthodes

DIAGNOSTIQUER SES TALENTS DE NÉGOCIATEUR : LE NEGOTIATION ABILITIES TEST®

Le Centre Européen de la Négociation a développé un questionnaire d'auto-évaluation unique qui va permettre à chaque participant d'identifier son profil de négociateur. Le profil idoine dans la mise en œuvre de la Stratégie des Gains Mutuels étant celui du coopératif assertif

En parallèle de l'approche par compétences clés, le Centre Européen de la Négociation observe les prédominances de comportement, selon 3 axes d'analyse complémentaires :

- L'ancrage naturel initial en situation d'interaction
- Le fondement de sa méthode d'interaction
- L'attitude naturelle face aux évolutions

Chaque évaluation répond au besoin d'identifier le savoir-faire, le savoir-être et le savoir interagir de chaque participant. Cela permettra de personnaliser son parcours de formation ou de constituer une équipe de négociateurs efficaces.

Cette auto-évaluation peut-être complétée par un test in-situ en face à face avec un consultant.



NOS INTERVENTIONS EN ENTREPRISES

FORMATIONS EN INTRA-ENTREPRISE

- Parcours formation de Négociation 1 à Négociation 8
- Parcours formation de compétences comportementales

CONSEIL ET ASSISTANCE

- Coaching individuel
- Accompagnement sur négociations stratégiques
- Assistance et préparation au comité de direction

SENSIBILISATION À LA STRATÉGIE DES GAINS MUTUELS

- Conférence de 30 à 300 personnes
- Journée de sensibilisation de 10 à 30 personnes

FORMATIONS SUR MESURE

- Développer une culture de négociation pour votre équipe d'acheteurs
- Négociation managériale
- Développer son efficacité personnelle en utilisant l'attitude positive
- Négociation secteur privé/secteur public
- Motiver et mobiliser une équipe projet
- Négocier au féminin
- Média training
- Formation de formateurs
- Format Team Building

NOS CONSULTANTS

Nos consultants-formateurs (et pour la plupart coachs certifiés) sont des praticiens de la négociation ayant majoritairement occupé des fonctions opérationnelles en entreprise. Ils sont, par ailleurs, experts dans le domaine des sciences comportementales et des modèles de développement des compétences managériales.

Le choix qu'ils ont fait de rejoindre le cabinet pour enseigner la stratégie des gains mutuels, appelée aussi négociation raisonnée, correspond le plus

souvent à un engagement personnel et à la conviction que cette méthode est de nature à construire des relations plus harmonieuses et productives dans les organisations et dans la vie personnelle de chacun.

Pour devenir consultants certifiés du cabinet, ils ont suivi un long parcours de formation et d'intégration. Ce parcours étant régulièrement enrichi et actualisé par des groupes de pratique.

UNE DIMENSION INTERNATIONALE

La mobilité de nos équipes est importante au niveau international grâce à sa capacité à enseigner dans 5 langues (Français, Anglais, Italien, Espagnol, Portugais).

Le CEN est présent dans certaines zones géographiques (plusieurs pays européens, Amérique du Nord et Asie).

Notre équipe est naturellement exercée aux relations interculturelles.

LES CONFÉRENCES DU CEN



Chaque année, le Centre Européen de la Négociation organise 3 à 4 conférences-débats à Paris. Ces événements sont l'occasion d'inviter nos clients à pouvoir échanger autour d'un sujet d'actualité lié à la négociation.

Si vous souhaitez y participer, n'hésitez pas à nous faire parvenir vos coordonnées par mail :

info@cenego.com

L'ACCUEIL DE NOS FORMATIONS

Nos formations inter-entreprises se déroulent dans de grands hôtels parisiens proches de nos locaux, l'accès y est facile et l'accueil de grande qualité.

2 semaines avant le début de la formation, vous recevrez par mail l'ensemble des modalités pédagogiques et logistiques.



ILS NOUS FONT CONFIANCE

AIR LIQUIDE

ALSTOM

ANAP

ANFR AGENCE NATIONALE
DES FRÉQUENCES

ASSYSTEM FRANCE

AXA

BASF

BPCE

BOUYGUES

CAISSE DES DEPOTS & CONSIGNATIONS

CANAL+

CASTORAMA FRANCE SAS

CAT SAS

CEA

CREDIT MUTUEL

CNR - COMPAGNIE NATIONALE DU RHONE

CREDIT AGRICOLE

DANONE

DASSAULT SYSTEMES SE

GROUPE DELANCHY

GROUPE EDF

ELKEM

ENGIE

FERRERO

FLEURY MICHON

FM LOGISTIC CORPORATE

GALERIES LAFAYETTE

HERMES

IFP ENERGIES NOUVELLES

IMERYS

JP MORGAN

KORIAN SA

LAITA

LIEBHERR

PLAYMOBIL

LA BANQUE POSTALE

LFB BIOMEDICAMENTS

LEROY MERLIN

L'OCCITANE EN PROVENCE

L'OREAL SA

MERIAL

MICHELIN

NAVAL GROUP

NEXITY

NOVARTIS PHARMA SAS

NOVO NORDISK

ORANGE France

ORANO

PARIS LA DÉFENSE

PASQUIER SA

PSA AUTOMOBILES SA

PLASTIC OMNIUM AUTO INERGY

POLE EMPLOI

RABOT DUTILLEUL CONSTRUCTION

RATP

RECKITT BENCKISER

REFRESCO FRANCE SAS

REMI COINTREAU

RTE RÉSEAU DE TRANSPORT
D'ELECTRICITÉ

SAFT

SAINT LOUIS SUCRE

SAINT MICHEL

SANOFI - AVENTIS FRANCE

SCOR

ST MICRO ELECTRONICS

SUEZ GROUPE

TEVA SANTE

UNEDIC

VINCI

VOLKSWAGEN GROUP

WARNER ENTERTAINMENT FRANCE

VOS CONTACTS COMMERCIAUX

Virginie Allaghen

virginie.allaghen@cenego.com

01 53 53 05 04

Natacha Roset

natacha.rosset@cenego.com

01 53 53 05 00



77, avenue des Champs-Élysées • 75008 Paris

Tél. : 33(0) 1 53 53 05 05

Email : info@cenego.com

www.cenego.com



Organisme de formation certifié Eafaq Datadock référence : 0001308 / N° agrément : 11751413775