



**CENTRE EUROPÉEN
DE LA NÉGOCIATION**

SEMINAIRES INTER ENTREPRISES

CALENDRIER 2020

Les essentiels de la négociation

NEGO 1 : LA STRATEGIE DES GAINS MUTUELS (prérequis)

2.990 € HT

« Passer du compromis aux solutions créatives »

3 JOURS + 1 JOUR + Questionnaire NAT* + livre « Comment réussir une négociation ? »

Langue : français

Lieu : PARIS

N1-A : 15, 16, 17 janv + 10 mars 2020

N1-B : 5, 6, 7 février + 31 mars 2020

N1-C : 11, 12, 13 mars + 12 mai 2020

N1-D : 1, 2, 3, avril + 2 juin 2020

N1-E : 13, 14, 15 mai + 3 juillet 2020

N1-F : 10, 11, 12 juin + 10 sept 2020

N1-G : 6, 7, 8 juillet + 11 sept 2020

N1-H : 26, 27, 28 août + 16 oct 2020

N1-I : 14, 15, 16 sept + 13 nov 2020

N1-J : 12, 13, 14 oct + 11 déc 2020

N1-K : 16, 17, 18 nov 2020 + 14 janv 2021

W3536 : N1-L : 7, 8, 9 déc 2020 + 15 janv 2021

Lieu : LYON

N1- LYON : 16, 17, 18, sept + 20 nov. 2020

Langue : anglais - NEGOTIATION FUNDAMENTALS

Lieu : PARIS

N1 ENG : 24, 25, 26 juin + 4 sept. 2020

**TEST INCLUS
Le N.A.T.***

*** Negotiation Abilities Test**

Procédure d'auto-évaluation unique grâce à laquelle chaque stagiaire identifie ses forces et faiblesses dans la maîtrise des 7 compétences clés du profil idéal du négociateur raisonné

SEMINAIRES INTER ENTREPRISES CALENDRIER 2020

NEGO 2 PERFECTIONNEMENT A LA STRATEGIE DES GAINS MUTUELS

« Aborder les facteurs de complexité en Négociation »

Prérequis : **NEGO1**

2 JOURS + livre « Les secrets d'une bonne relation »

PARIS

1.480 € HT

N2-A : 6, 7 février 2020

N2-B : 6, 7 avril 2020

N2-C : 29, 30 juin 2020

N2-D : 8, 9 octobre 2020

N2-E : 14, 15 décembre 2020

NEGO 3 : NEGOCIER AVEC LES GENS DIFFICILES

« Neutraliser la mauvaise foi »

Prérequis : **NEGO1**

3 JOURS + livre « Comment négocier avec les gens difficiles »

PARIS

2.150 € HT

Langue : français

N3-A : 20, 21, 22 avril 2020

N3-B : 17, 18, 19 juin 2020

N3-C : 6, 7, 8 juillet 2020

N3-D : 23, 24, 25 septembre 2020

N3-E : 12, 13, 14 octobre 2020

N3-F : 25, 26, 27 novembre 2020

Langue : anglais - DIFFICULT NEGOTIATION

N3 ENG : 28, 29, 30 sept 2020

SEMINAIRES INTER ENTREPRISES CALENDRIER 2020

Les essentiels du Négociateur

DISC : DISCUTER L'INDISCUTABLE
« Aborder des sujets qui fâchent »

Prérequis : NEG01
2 JOURS + livre « Comment mener les discussions difficiles »

PARIS

1.480 € HT

DISC-A : 15, 16 juin 2020

DISC-B : 3, 4 novembre 2020

POSI : LE NON POSITIF DU NEGOCIATEUR
« Savoir refuser sans offenser »

Aucun Prérequis
2 JOURS + livre « Comment dire non »

PARIS

1.480 € HT

POSI-A : 25, 26 mai 2020

POSI-B : 23, 24 novembre 2020

EMO : LES EMOTIONS DU NEGOCIATEUR

« Savoir les transformer d'obstacles en alliées »
Aucun Prérequis
2 JOURS

PARIS

1.480 € HT

EMO-A : 19, 20 mars 2020

EMO-B : 22, 23 juin 2020

EMO-C : 5, 6 octobre 2020

PREP : LA PREPARATION MENTALE DU NEGOCIATEUR
« Exprimer son plus haut potentiel pour exceller en négociation »

Prérequis conseillé
2 JOURS

PARIS

1.480 € HT

PREP-A : 12, 13 mars 2020

PREP-B : 25, 26 juin 2020

PREP-C : 1^{er} et 2 octobre 2020

SEMINAIRES INTER ENTREPRISES CALENDRIER 2020

VOIX : LA VOIX DU NEGOCIATEUR

« Faire de sa voix un atout pour négocier autrement »

Prérequis : NEGO1

2 JOURS

PARIS

1.800 € HT

VOIX-A : 8, 9 juin 2020

VOIX-B : 15 et 16 octobre 2020

VOIX-C : 10 et 11 décembre 2020

ASSERT : L'ASSERTIVITE DU NEGOCIATEUR

« Oser défendre ses intérêts en respectant ceux de l'autre »

Sans Prérequis

2 JOURS

PARIS

1.480 € HT

ASSERT-A : 9, 10 juillet 2020

ASSERT-B : 2, 3 novembre 2020

CREA 1 : LA CRÉATIVITÉ DU NEGOCIATEUR

« Sortir du cadre, élargir le gâteau »

Prérequis : NEGO1

1 JOUR

PARIS

990 € HT

CREA 1-A : 16 mars 2020

CREA 1-B : 2 juillet 2020

CREA 1-C : 15 octobre 2020

CREA 2 : BOOSTER VOTRE CREATIVITE ET CELLE DE L'EQUIPE

« Thinking out of the box - Ensemble ! »

Aucun Prérequis

2 JOURS

PARIS

1.480 € HT

CREA 2-A : 30 juin et 1er juillet 2020

CREA 2-B : 8, 9 septembre 2020