



**CENTRE EUROPÉEN
DE LA NÉGOCIATION**

SEMINAIRES INTER ENTREPRISES

en distanciel - CALENDRIER **2021**

Les essentiels de la négociation

NEGO 1 : LA STRATEGIE DES GAINS MUTUELS (prérequis) 1.990 € HT

« Passer du compromis aux solutions créatives »

Soit 17h30 + Questionnaire NAT*

Langue : français

Outils : via Zoom pour 10 sessions et via Teams pour 2 sessions

Horaires : **J1 et J3** (9h à 12h30) + **J2** (9h à 12h30 + 14h à 17h30)
+ **J4 REX** (9 h30 à 12h) + **1h coaching individuel**

N1-A DIST Zoom : 19, 20, 21 janvier + 1^{er} mars 2021

N1-B DIST Zoom : 16, 17, 18 février + 9 avril 2021

N1-C DIST Teams: 16, 17,18 mars + 20 mai 2021

N1-D DIST Zoom : 19, 20, 21 avril + 14 juin 2021

N1-E DIST Zoom : 19, 20, 21 mai + 12 juillet 2021

N1-F DIST Zoom : 28, 29, 30 juin + 23 septembre 2021

N1-G DIST Zoom: 20, 21, 22 juillet + 21 septembre 2021

N1-H DIST Teams : 30, 31 août, 1^{er} sept. + 18 oct. 2021

N1-I DIST Zoom : 21, 22, 23 sept. + 15 nov. 2021

N1-J DIST Zoom : 25, 26, 27 oct. + 16 déc. 2021

N1-K DIST Zoom : 22, 23, 24 nov. 2021 + 24 janv. 2022

N1-L DIST Zoom : 14, 15, 16 déc. 2021 + 31 janv. 2022

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

En distanciel - CALENDRIER 2021

NEGO 3 : NEGOCIER AVEC LES GENS DIFFICILES 2.150 € HT
« Neutraliser la mauvaise foi »

Prérequis : NEGO1
Soit 17h30

Langue : français

Outils : uniquement via Zoom pour les 4 sessions

Horaires : **J1** (9h à 12h30 + 14h à 17h30) + **J2 et J3** (9h à 12h30) et **J4 REX** (9h à 12h30)

N3-A DIST Zoom : 8, 9, 10 mars + 12 avril 2021

N3-B DIST Zoom : 3, 4, 5 mai + 7 juin 2021

N3-C DIST Zoom : 5, 6, 7 juillet + 6 sept 2021

N3-D DIST Zoom : 1^{er}, 2, 3 décembre 2021 + 10 janv. 2022