



**CENTRE EUROPÉEN  
DE LA NÉGOCIATION**

**SEMINAIRES INTER ENTREPRISES**

**en présentiel - CALENDRIER 2021**

## 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 : 13, 14, 15, janvier + 9 mars 2021**

**N1-B : 3, 4, 5 février + 30 mars 2021**

**N1-C : 10, 11, 12 mars + 11 mai 2021**

**N1-D : 7, 8, 9, avril + 1er juin 2021**

**N1-E : 19, 20, 21 mai + 6 juillet 2021**

**N1-F : 16, 17, 18 juin + 13 sept 2021**

**N1-G : 7, 8, 9 juillet + 14 sept 2021**

**N1-H : 25, 26, 27 août + 19 oct 2021**

**N1-I : 15, 16, 17 sept + 16 nov 2021**

**N1-J : 13, 14, 15 oct + 14 déc 2021**

**N1-K : 17, 18, 19 nov 2021 + 10 janv 2022**

**N1-L : 8, 9, 10 déc 2021 + 11 janv 2022**

**Lieu : LYON**

**N1- LYON : 15, 16, 17 sept + 23 nov. 2021**

**Langue : anglais - NEGOTIATION FUNDAMENTALS**

**Lieu : PARIS**

**N1 ENG : 23, 24, 25 juin + 7 sept. 2021**

### \* 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 présentiel - CALENDRIER 2021

## **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**

*A noter : en fonction du contexte sanitaire, ces 5 sessions basculeront en distanciel via Zoom aux mêmes horaires*

**N2-A** : 4, 5 février 2021

**N2-B** : 1<sup>er</sup>, 2 avril 2021

**N2-C** : 28, 29 juin 2021

**N2-D** : 7, 8 octobre 2021

**N2-E** : 13, 14 décembre 2021

## **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** : 19, 20, 21 avril 2021

**N3-B** : 16, 17, 18 juin 2021

**N3-C** : 30 juin, 1<sup>er</sup>, 2 juillet 2021

**N3-D** : 22, 23, 24 septembre 2021

**N3-E** : 11, 12, 13 octobre 2021

**N3-F** : 29, 30 novembre + 1<sup>er</sup> décembre 2021

Langue : anglais - **DIFFICULT NEGOTIATION**

**N3 ENG** : 27, 28, 29 sept 2021

## Les essentiels du Négociateur

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

Prérequis : **NEGO1**

**2 JOURS + livre « Comment mener les discussions difficiles »**

PARIS

1.480 € HT

DISC-A : 14, 15 juin 2021

DISC-B : 2, 3 novembre 2021

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

Aucun Prérequis

**2 JOURS + livre « Comment dire non »**

PARIS

1.480 € HT

POSI-A : 27, 28 mai 2021

POSI-B : 22, 23 novembre 2021

**EMO : LES EMOTIONS DU NEGOCIATEUR**

« Savoir les transformer d'obstacles en alliées »

Aucun Prérequis

**2 JOURS**

PARIS

1.480 € HT

*A noter : en fonction du contexte sanitaire, ces 3 sessions basculeront en distanciel via Zoom aux mêmes horaires*

EMO-A : 18, 19 mars 2021

EMO-B : 21, 22 juin 2021

EMO-C : 5, 6 octobre 2021

# SEMINAIRES INTER ENTREPRISES en présentiel - CALENDRIER 2021

## **PREP : LA PREPARATION MENTALE DU NEGOCIATEUR**

« Exprimer son plus haut potentiel pour exceller en négociation »

Prérequis conseillé -

**2 JOURS**

**PARIS**

**1.480 € HT**

*A noter : en fonction du contexte sanitaire, ces 4 sessions basculeront en distanciel via Zoom aux mêmes horaires*

**PREP-A** : 11, 12 mars 2021

**PREP-B** : 24, 25 juin 2021

**PREP-C** : 30 sep. et 1er octobre 2021

**PREP-D** : 25 et 26 novembre 2021

## **VOIX : LA VOIX DU NEGOCIATEUR**

« Faire de sa voix un atout pour négocier autrement »

Prérequis : **NEGO1**

**2 JOURS**

**PARIS**

**1.800 € HT**

**VOIX-A** : 7, 8 juin 2021

**VOIX-B** : 14, 15 octobre 2021

**VOIX-C** : 9, 10 décembre 2021

## **ASSERT : L'ASSERTIVITE DU NEGOCIATEUR**

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

Sans Prérequis

**2 JOURS**

**PARIS**

**1.480 € HT**

*A noter : en fonction du contexte sanitaire, ces 2 sessions basculeront en distanciel via Zoom aux mêmes horaires*

**ASSERT-A** : 8, 9 juillet 2021

**ASSERT-B** : 2, 3 novembre 2021

# SEMINAIRES INTER ENTREPRISES en présentiel - CALENDRIER 2021

## **CREA 1 : LA CRÉATIVITÉ DU NEGOCIATEUR**

« Sortir du cadre, élargir le gateau »

Prérequis : NEGO1

1 JOUR

PARIS

990 € HT

CREA 1-A : 15 mars 2021

CREA 1-B : 2 juillet 2021

CREA 1-C : 15 octobre 2021

## **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 : 29, 30 juin 2021

CREA 2-B : 9, 10 septembre 2021