



**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 SOCIALE : NEGOCIATIONS SOCIALES ET COLLECTIVES (prérequis)

«La stratégie des gains mutuels au service du dialogue social»

Prérequis : Aucun

PARIS

2.150 € HT

3 JOURS

* Suggestion de lecture : « L'âge de la négociation collective Christian Thuderoz paru le 2 octobre 2019 Essai »

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

NS-A : 20, 21 mai + 2 septembre 2021

NS-B : 28, 29 septembre + 2 novembre 2021

NS-C : 14, 15 octobre + 30 novembre 2021

NS-D : 2, 3 décembre 2021 + 3 février 2022

NEGO 2 : PERFECTIONNEMENT A LA STRATEGIE DES GAINS MUTUELS

« Aborder les facteurs de complexité en Négociation »

Prérequis : NEGO1 ou NEGO SOCIALE

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^{er}, 2 avril 2021

N2-C : 28, 29 juin 2021

N2-D : 7, 8 octobre 2021

N2-E : 13, 14 décembre 2021

SEMINAIRES INTER ENTREPRISES en présentiel - CALENDRIER 2021

NEGO 3 : NEGOCIER AVEC LES GENS DIFFICILES

« Neutraliser la mauvaise foi »

Prérequis : **NEGO1** ou **NEGO SOCIALE**

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^{er}, 2 juillet 2021

N3-D : 22, 23, 24 septembre 2021

N3-E : 11, 12, 13 octobre 2021

N3-F : 29, 30 novembre + 1^{er} 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** ou **NEGO SOCIALE**

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

SEMINAIRES INTER ENTREPRISES en présentiel - CALENDRIER 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

PREP : LA PREPARATION MENTALE DU NEGOCIATEUR

« Exprimer son plus haut potentiel pour exceller en négociation »

Prérequis conseillé - **NEGO1** ou **NEGO SOCIALE**

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** ou **NEGO SOCIALE**

2 JOURS

PARIS

1.800 € HT

VOIX-A : 7, 8 juin 2021

VOIX-B : 14, 15 octobre 2021

VOIX-C : 9, 10 décembre 2021

SEMINAIRES INTER ENTREPRISES en présentiel - CALENDRIER 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

ASSERT-C : 25, 26 novembre 2021

CREA 1 : LA CRÉATIVITÉ DU NEGOCIATEUR

« Sortir du cadre, élargir le gâteau »

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