



**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<sup>er</sup>, 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<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** 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 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 1-D : 25 novembre 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

CREA 2-C : 25 et 26 novembre 2021