CENTRE EUROPÉEN
DE LA NÉGOCIATION



L'art de savoir négocier

LES FORMATIONS SECTEUR PRIVÉ

INTRA

INTRA
SECTEUR PRIVÉ

Sommaire

Le Centre Européen de la Négociation 1
Une dimension internationale 1
Nos Consultants 2
Coaching, assistance & conseil 2

Les essentiels de la négociation

STGM | La stratégie des gains mutuels [PRÉ-REQUIS] 4
STGM SANTÉ | Négociations Secteur Santé [PRÉ-REQUIS] 5
STGM A/V | Négociations Achat/Vente [PRÉ-REQUIS] 6
STGM SOC | Négociations sociales et collectives [PRÉ-REQUIS] 7
DIFF | Négocier avec les gens difficiles 8
PERF | Perfectionnement à la stratégie des gains mutuels . . . 9
STGM NIV | Journée de remise à niveau 10
MANAG | Accompagnement des Managers 11

Des formations en présentiel et à distance 20
Le Negotiation Abilities Test®.... 20

Les essentiels du négociateur

TOX | Neutraliser les 8 personnalités toxiques 14
DISC | Discuter l'indiscutable 15
POSI | Le non positif du négociateur 16
EMO | Les émotions du Négociateur 17
ASSERT | L'assertivité du négociateur 18

Le déroulement de nos Formations - Diagnostic et ingénierie 19
Le CEN vous accompagne et vous conseille 20
Nos formations en inter-entreprises - Ils nous font confiance 21

Le Centre Européen de la Négociation



Le Centre Européen de la Négociation, fondé en 1984 par Michel Ghazal, est un acteur majeur de la formation, du conseil et de l'accompagnement à la négociation, au leadership et à la communication.

Nos clients sont constitués à la fois de grandes entreprises, de groupes familiaux et de PME de tous les secteurs d'activité.

Plus de 130 000 personnes, issues de toutes les fonctions de l'entreprise, des administrations ou des associations, ont déjà suivi nos formations.

Notre méthode 100% opérationnelle et interactive s'appuie sur des mises en situations fictives et réelles avec des outils concrets. Ceci permet aux participants, dès le lendemain de la formation, de transposer à leurs négociations quotidiennes les enseignements appris.

Notre modèle pédagogique inclut des séquences d'approfondissement et de retour d'expérience terrain. Notre approche de la négociation - la stratégie des gains mutuels - s'applique à des problématiques et contextes différents :

- négociations internes (hiérarchique, interservices, projet, matriciel) - de plus en plus indispensables pour susciter adhésion et motivation,
- négociations commerciales et achats,
- négociations public-privé,
- négociations directions-syndicats avec les partenaires sociaux.

Nous vous proposons 2 parcours de formation vous permettant de développer votre compétence en négociation pour atteindre un niveau optimal d'expertise :

- le parcours des essentiels de la négociation (8 modules),
- le parcours des essentiels du négociateur (6 modules).

Une dimension internationale

Le CENEGO est en mesure de dispenser la plupart de ses formations dans 6 langues (Français, Anglais, Allemand, Italien, Espagnol, Portugais).

La mobilité de nos équipes nous permet d'intervenir au niveau international.

Notre équipe est naturellement exercée aux relations interculturelles.

Nos consultants

Nos consultants-formateurs (et pour la plupart coachs certifiés) sont des praticiens de la négociation ayant majoritairement occupé des fonctions opérationnelles en entreprise. Ils sont, par ailleurs, experts dans le domaine des sciences comportementales et des modèles de développement des compétences managériales.

Le choix qu'ils ont fait de rejoindre le cabinet pour enseigner la stratégie des gains mutuels, appelée aussi négociation raisonnée, correspond le plus souvent à un engagement personnel et à la conviction que cette méthode est de nature à construire des relations plus harmonieuses et productives dans les organisations ainsi que dans la vie personnelle de chacun.

Pour devenir consultants certifiés du cabinet, ils ont suivi un long parcours de formation et d'intégration. Ce parcours étant régulièrement enrichi et actualisé par des groupes de pratique.

Ils seront vigilants au respect des exigences légales et règlementaires, en veillant à la constitution complète des dossiers administratifs (feuilles d'émargement et fiches d'évaluation à chaud).

Coaching en négociation

Les coachs du Centre Européen de la négociation sont des professionnels certifiés et supervisés, dotés d'une expérience solide dans l'entreprise et le management. Ils sont à votre disposition pour prendre en compte votre demande et vous accompagner à travers un processus dont la finalité sera de renforcer votre autonomie et vos capacités émotionnelles face aux transformations en cours comme aux décisions que vous pourriez prendre.



Assistance & conseil

Vous évoluez au sein de négociations sensibles, à forts enjeux pour votre organisation?

Nous mettons l'ensemble de nos compétences professionnelles à votre service.

Nous disposons d'équipes formées aux négociations complexes et de crise à même d'accompagner et de prêter assistance aux directions générales et aux organes décisionnaires dans les situations sensibles.

Les essentiels de la négociation



Les premiers modules de la formation en négociation vous offrent toutes les bases pour être un bon négociateur raisonné. Ce parcours complet sera essentiel dans le développement de votre carrière.

STGM

La Stratégie Des Gains Mutuels

Passer du compromis aux solutions créatives



Objectifs

- Gérer d'une manière constructive la tension entre les aspects compétitifs et coopératifs de la négociation
- Diagnostiquer mon style de négociation et en mesurer l'impact
- Disposer d'un cadre structuré pour préparer, conduire et suivre mes négociations
- Bâtir des accords applicables et durables

Programme

1. **Développer une approche stratégique des négociations pour les aborder en toute confiance**
   - Les 7 éléments clés de la méthode
   - Le guide complet de préparation
2. **Créer un climat favorable**
   - Les obstacles personnels à la communication
   - Les clés d'une écoute active
3. **Sortir des guerres de positions**
   - Eviter l'épreuve de force
   - Défendre mes intérêts et découvrir ceux de l'autre
   - Utiliser les « critères objectifs »
   - Amener l'autre à utiliser les mêmes règles de jeu
4. **Inventer des solutions créative**
   - Vaincre mes freins personnels à la créativité
   - Rechercher des solutions procurant un bénéfice mutuel
   - Eviter les concessions tout en conciliant les différences
5. **Gérer mes émotions et celles des autres**
   - Agir efficacement face aux attaques personnelles et à la colère de l'autre
   - Piloter mes émotions et éviter les 2 attitudes inefficaces
6. **Déjouer la mauvaise foi**
   - Reconnaitre les tactiques habituelles et les démasquer
   - Désamorcer les processus de chantage, de menace, de manipulation ...
   - Me servir de la métacommunication
7. **Accroître son pouvoir**
   - Trouver et évaluer ma Meilleure Solution de Rechange (MESORE) à un accord négocié
   - Maitriser ma peur de l'échec pour renforcer mon pouvoir
8. **Diagnostiquer mon style de négociation**
   - Repérer mes attitudes et mes tactiques individuelles
   - Définir mon profil de négociateur
   - Evaluer mes points forts et mes points « d'effort »

Pédagogie

- Formation 100% opérationnelle basée sur des cas pratiques et des mises en situation.
- Chaque participant repart avec un plan d'action personnalisé.

Tarifs

- À la journée sur demande*

En présentiel

- Session de 4 à 12 pers :
  2 jours + 1 jour de retour d'expérience
  (ou 2 demi-journées à distance)

À distance

- Session de 4 à 8 pers :
  4 demi-journées
  + 2 demi-journées de retour d'expérience 1 mois plus tard

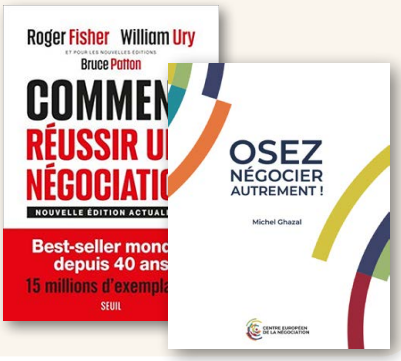
Pré-requis : Aucun

Public concerné

- Tous les professionnels quel que soit leur secteur d'activité amenés à négocier dans leurs fonctions. Nous couvrons l'ensemble du champ des négociations, qu'elles soient commerciales, financières, sociales, managériales, politiques, géo-politiques entre autres.

Inclus dans la formation

- Tests d'évaluation des acquis
- Remise des livres :
  Comment réussir une négociaton ?
  + *Osez négocier autrement !*



* Inscription en groupe

STGM-SANTÉ

Négociations secteur santé

Soigner la relation et améliorer la qualité de mes accords



Objectifs

- Gérer d'une manière constructive la tension entre les aspects compétitifs et coopératifs de la négociation
- Diagnostiquer mon style de négociation et en mesurer l'impact
- Disposer d'un cadre structuré pour préparer, conduire et suivre mes négociations
- Bâtir des accords applicables et durables

Programme

1. **Développer une approche stratégique des négociations pour les aborder en toute confiance**
   - Les 7 éléments clés de la méthode
   - Le guide complet de préparation
2. **Créer un climat favorable**
   - Les obstacles personnels à la communication
   - Les clés d'une écoute active
3. **Sortir des guerres de positions**
   - Eviter l'épreuve de force
   - Défendre mes intérêts et découvrir ceux de l'autre
   - Utiliser les « critères objectifs »
   - Amener l'autre à utiliser les mêmes règles de jeu
4. **Inventer des solutions créative**
   - Vaincre mes freins personnels à la créativité
   - Rechercher des solutions procurant un bénéfice mutuel
   - Eviter les concessions tout en conciliant les différences
5. **Gérer mes émotions et celles des autres**
   - Agir efficacement face aux attaques personnelles et à la colère de l'autre
   - Piloter mes émotions et éviter les 2 attitudes inefficaces
6. **Déjouer la mauvaise foi**
   - Reconnaitre les tactiques habituelles et les démasquer
   - Désamorcer les processus de chantage, de menace, de manipulation ...
   - Me servir de la métacommunication
7. **Accroître son pouvoir**
   - Trouver et évaluer ma Meilleure Solution de Rechange (MESORE) à un accord négocié
   - Maitriser ma peur de l'échec pour renforcer mon pouvoir
8. **Diagnostiquer mon style de négociation**
   - Repérer mes attitudes et mes tactiques individuelles
   - Définir mon profil de négociateur
   - Evaluer mes points forts et mes points « d'effort »

Pédagogie

- Formation 100% opérationnelle basée sur des cas pratiques et des mises en situation.
- Chaque participant repart avec un plan d'action personnalisé.

Tarifs

- À la journée sur demande*

En présentiel

- Session de 4 à 12 pers : 2 jours + 1 jour de retour d'expérience (ou 2 demi-journées à distance)

À distance

- Session de 4 à 8 pers : 4 demi-journées + 2 demi-journées de retour d'expérience 1 mois plus tard

Pré-requis : Aucun

Bénéfices

- Acquisition d'une méthode de préparation, conduite et suivi de mes négociations
- Entrainement à la mise en pratique d'une approche structurée
- Développement de compétences comportementales constructives

Public concerné

Tous les responsables, opérationnels et professionnels de santé des secteurs pharmaceutique, dispositifs médicaux et hospitalier (public et privé), impliqués dans des activités de négociation, incluant notamment les directions, fonctions commerciales, médicales, marketing, recherche clinique ainsi que les acteurs des achats et des relations avec patients et fournisseurs.

Inclus dans la formation

- Tests d'évaluation des acquis

* Inscription en groupe

STGM-A/V

Négociations achat/vente

Commerciaux, acheteurs, passez du compromis aux solutions créatives



Objectifs

- Gérer d'une manière constructive la tension entre les aspects compétitifs et coopératifs de la négociation
- Diagnostiquer mon style de négociation et en mesurer l'impact
- Disposer d'un cadre structuré pour préparer, conduire et suivre mes négociation
- Bâtir des accords applicables et durables

Programme

1. **Développer une approche stratégique des négociations sociales**
   - Les 7 éléments clés de la méthode
   - Le guide complet de préparation
2. **Surmonter les désaccords de fond**
   - Les obstacles personnels à la communication
   - Les clés d'une écoute active
3. **Sortir des guerres de positions**
   - Éviter l'épreuve de force
   - Défendre mes intérêts et découvrir ceux de l'autre
   - Utiliser les « critères objectifs »
   - Amener l'autre à utiliser les mêmes règles de jeu
4. **Inventer des solutions créatives**
   - Vaincre mes freins personnels à la créativité
   - Rechercher des solutions procurant un bénéfice mutuel
   - Éviter les concessions tout en conciliant les différences
5. **Gérer mes émotions et celles des autres**
   - Agir efficacement face aux attaques personnelles et à la colère de l'autre
   - Piloter mes émotions et éviter les 2 attitudes inefficaces
6. **Déjouer la mauvaise foi**
   - Reconnaitre les tactiques habituelles et les démasquer
   - Désamorcer les processus de chantage, de menace, de manipulation…
   - Me servir de la méta-communication
7. **Accroître mon pouvoir**
   - Trouver et évaluer ma Meilleure Solution de Rechange (MESORE) à un accord négocié et celle de l'autre
   - Maitriser ma peur de l'échec pour rester serein
8. **Diagnostiquer mon style de négociation**
   - Repérer mes attitudes et mes tactiques individuelles
   - Définir mon profil de négociateur

Pédagogie

- Formation 100% opérationnelle basée sur des cas pratiques et des mises en situation fictives et réelles destiné à un public de commerciaux et d'acheteurs. Chaque participant repart avec un plan d'action personnalisé.

Tarifs

- À la journée sur demande*

En présentiel

- Session de 4 à 12 pers :
  2 jours + 1 jour de retour d'expérience
  (ou 2 demi-journées à distance)

À distance

- Session de 4 à 8 pers :
  4 demi-journées
  + 2 demi-journées de retour d'expérience 1 mois plus tard

Pré-requis : Aucun

Public concerné

Toutes les Directions, les responsables et les opérationnels des services Commerciaux et Achats :

Acheteurs au sein de tout secteur d'activité visant à négocier les référencements annuels, pluriannuels où ponctuels. Directions commerciales B to B, GMS et apparentés, responsables de marché, comptes clés, comités de direction dans le cadre de processus de négociation complexes.

Inclus dans la formation

- Tests d'évaluation des acquis
- Livre en option : « *Comment réussir une négociation* »



* Inscription en groupe

STGM-SOC

Négociations sociales et collectives

Dépasser les jeux de rôle et les stratégies classiques en négociation sociale



Objectifs

- Gérer d'une manière constructive les inévitables tensions d'une négociation sociale
- Diagnostiquer mon style de négociation et en mesurer l'impact
- Disposer d'un cadre structuré pour préparer, conduire et suivre ces négociations à forts enjeux
- Bâtir des accords applicables et durables

Programme

1. **Développer une approche stratégique des négociations sociales**
   - Les 7 éléments clés de la méthode
   - Le guide complet de préparation
2. **Surmonter les désaccords de fond**
   - Les obstacles personnels à la communication
   - Les clés d'une écoute active
3. **Sortir des guerres de positions**
   - Reconnaître à la fois l'existence d'un rapport de pouvoir et l'importance du problème à résoudre
   - Exprimer mes intérêts et apprendre à découvrir ceux de l'autre
   - S'appuyer sur des « critères objectifs »
   - Définir des règles du jeu valables pour tous les protagonistes
4. **Inventer des solutions créatives**
   - Vaincre mes freins personnels à la créativité
   - Rechercher des solutions procurant un bénéfice mutuel
   - Eviter les concessions tout en conciliant les différences
5. **Gérer mes émotions et celles des autres**
   - Agir efficacement face aux attaques personnelles et à la colère de l'autre
   - Piloter mes émotions et éviter les 2 attitudes inefficaces
6. **Déjouer la mauvaise foi**
   - Reconnaitre les tactiques habituelles et les démasquer
   - Désamorcer les processus de chantage, de menace, de manipulation…
   - Me servir de la méta-communication
7. **Comprendre et mesurer son pouvoir**
   - Trouver et évaluer ma Meilleure Solution de Rechange (MESORE) à un accord négocié et celle de l'autre
   - Maitriser ma peur de l'échec pour rester serein
8. **Diagnostiquer mon style de négociation**
   - Repérer mes attitudes et mes tactiques individuelles
   - Définir mon profil de négociateur
   - Evaluer mes points forts et mes points « d'effort »

Pédagogie

- Formation 100% opérationnelle, basée sur des cas pratiques et des mises en situation adaptées aux problématiques rencontrées lors des Négociations Sociales et collectives.

Tarifs

- À la journée sur demande*

En présentiel

- Session de 4 à 12 pers :
  2 jours + 1 jour de retour d'expérience
  (ou 2 demi-journées à distance)

À distance

- Session de 4 à 8 pers :
  4 demi-journées
  + 2 demi-journées de retour d'expérience 1 mois plus tard

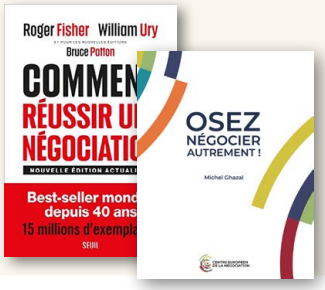
Pré-requis : Aucun

Public concerné

- Partenaires sociaux ; Organisation syndicale ; Instance Représentative du Personnel ; Comité de Direction ; Direction des RH ; Direction des Relations Sociales ; Avocat en droit social

Inclus dans la formation

- Test d'évaluation de vos pratiques en négociation de la Stratégie des Gains Mutuels
- Negotiation Abilities Test (N.A.T.)
- Test de validation des acquis
- Remise des livres :
  Comment réussir une négociaton ?
  + *Osez négocier autrement !*



* Inscription en groupe

DIFF

Négocier avec les gens difficiles

Neutraliser les tactiques déloyales



Objectifs

- Sortir l'autre de l'adversariat et l'amener aux mêmes règles de jeu
- Désarmer les négociateurs durs et dépasser le refus de négocier
- Dépasser les barrières à la coopération
- Éviter les 3 réponses inefficaces face aux manœuvres déloyales
- Démasquer et neutraliser la mauvaise foi

Programme

1. Identifier les 5 barrières à la coopération et comprendre les motivations sous-jacentes aux comportements problématiques
2. Définir une stratégie de réponse fondée sur le pouvoir de la surprise
3. Éviter de réagir en retrouvant mon équilibre face à la déstabilisation, en me retenant de décider dans le feu de l'action
4. Désarmer l'autre partie en désamorçant son attaque plutôt que de m'y opposer afin de créer un climat de résolution de problème
5. Changer les règles du jeu en amenant l'autre aux principes de la « Négociation Raisonnée, apprendre à neutraliser ses tactiques d'obstruction et ses attaques et à déjouer ses trucages
6. Bâtir une passerelle qui assure une porte de sortie honorable à mon interlocuteur
7. Utiliser mon pouvoir pour faire réfléchir l'autre et non pour le faire fléchir
8. Établir et améliorer mes solutions « hors table »
9. Savoir utiliser mes solutions de rechange sans provoquer, pour désamorcer la réaction
10. Transformer l'adversaire en partenaire en cherchant à vaincre le problème ensemble plutôt que de vaincre l'autre

Pédagogie

- Formation basée sur des cas pratiques, exercices de groupe et mises en situation.

Public concerné

- Tous les professionnels quel que soit leur secteur d'activité amenés à négocier dans leurs fonctions. Nous couvrons l'ensemble du champ des négociations, qu'elles soient commerciales, financières, sociales, managériales, politiques, géo-politiques entre autres.

Tarifs

- À la journée sur demande*

En présentiel

- Session de 4 à 12 pers (max)
- 2 jours + 1 jour de retour d'expérience en option

À distance

- Session de 4 (min) à 8 pers
- 4 demi-journées + 2 demi-journées de retour d'expérience en option

Pré-requis :

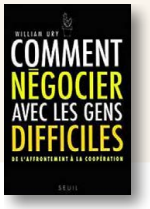
- STGM, STGM SOC ou STGM SANTÉ ou STGM A/V(disponibles en INTRA)

Bénéfices

- Dans un environnement hostile, utiliser des outils permettant de revenir à la négociation raisonnée
- Éviter d'être victime des tactiques déloyales
- Développer mes capacités à gérer mon stress et ses émotions
- Compléter ma boîte à outils de négociateur grâce à la stratégie du contournement

Inclus dans la formation

- Tests d'évaluation des acquis
- Remise des livres :
  Comment réussir une négociaton ?
  + *Osez négocier autrement !*



* Inscription en groupe

PERF

Perfectionnement à la stratégie des gains mutuels

Aborder les facteurs de complexité en Négociation



Objectifs

- Perfectionner et approfondir mon approche de « négociateur raisonné »
- Faire monter en puissance mon niveau d'expertise
- Aborder les 10 facteurs de complexité

Bénéfices

- Approfondir ma connaissance de la Stratégie des Gains Mutuels
- Décrypter et anticiper les facteurs de complexité
- M'adapter à des enjeux et des environnements complexes durant la négociation

Programme

1. **Mettre en commun les expériences de négociation vécues par les participants**
   - Inventorier les succès et difficultés rencontrés dans l'application de la Stratégie des Gains Mutuels
   - 4 mises en situation abordant les éléments de complexité
   - Décryptage d'un cas d'actualité complexe
2. **Perfectionner sa stratégie**
   - Distinguer l'approche antagoniste et compétitive de l'approche de résolution de problème par la recherche des gains mutuels
3. **Utiliser une approche systématique pour me préparer**
   - Entraînement à la maîtrise des outils de la préparation grâce à un cas avec forte charge émotionnelle
4. **Bâtir une stratégie relationnelle efficace**
   - Les 6 composantes d'une stratégie relationnelle inconditionnellement constructive
5. **Optimiser les accords par les solutions intégratives**
   - Découverte des 5 modes d'invention procurant des gains mutuels
   - Multiplication des options avant l'engagement

Pédagogie

- Formation basée sur des cas pratiques à 80 %, simulations suivies d'analyse des processus en négociation complexe.

Tarifs

- À la journée sur demande*

En présentiel

- Session de 4 à 12 pers
- 2 jours

À distance

- Session de 4 à 8 pers
- 4 demi-journées

Pré-requis

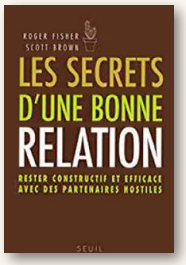
- STGM, STGM SOC ou STGM SANTÉ ou STGM A/V(disponibles en INTRA)

Public concerné

- Tous les professionnels quel que soit leur secteur d'activité amenés à négocier dans leurs fonctions. Nous couvrons l'ensemble du champ des négociations, qu'elles soient commerciales, financières, sociales, managériales, politiques, géo-politiques entre autres.

Inclus dans la formation

- Tests d'évaluation des acquis
- Remise du livre : *Les secrets d'une bonne relation ?*



* Inscription en groupe

NIV

Journée de remise à niveau

Rappeler et ancrer les concepts de la Stratégie des Gains Mutuels



Objectifs

- Faire un rappel des grands principes de la méthode
- Systématiser la préparation à la négociation raisonnée avec les 7 points clés
- Approfondir les concepts de la Stratégie des Gains Mutuels
- Se mettre dans la peau de l'autre grâce au test de réceptivité pour faciliter l'obtention du « OUI »
- Transposer la méthode à votre quotidien
- Prendre conscience de son profil de négociateur et renforcer sa pratique de négociateur raisonné
- Ancrer la méthode durablement

Bénéfices

- Ancrer les savoirs faire dans la durée.
- Rappeler les concepts de la stratégie des gains mutuels
- Favoriser l'intégration de la méthode
- Transposer la méthode à son environnement professionnel
- Structurer de façon stratégique sa préparation
- S'adapter au profil de négociateur de la partie adverse
- Permettre une culture commune au sein de l'entreprise (en INTRA)

Programme

Adopter une approche systématique de préparation avant toute négociation

1. **Adopter une approche systématique de préparation avant toute négociation**
   - Comment découvrir les intérêts de la partie adverse ?
   - Comment développer ma créativité et imaginer des options pour un gain mutuel ?
   - Comment utiliser des critères objectifs ?
   - Comment développer mon pouvoir (MESORE) quand le rapport de force est défavorable ?
   - Comment définir précisément mes objectifs, mes engagements ?
   - Comment communiquer d'une manière claire concrète et concise ?
   - Comment séparer la relation du problème à traiter ?

Pédagogie

- Formation 100% opérationnelle, basée sur des cas pratiques et des mises en situation.

Tarifs

- À la journée sur demande*

En présentiel

- Session de 10 pers (max)
- 1 journée

Pré-requis

- STGM, STGM SOC ou STGM SANTÉ ou STGM A/V(disponibles en INTRA)

Public concerné

- Tous les professionnels quel que soit leur secteur d'activité amenés à négocier dans leurs fonctions. Nous couvrons l'ensemble du champ des négociations, qu'elles soient commerciales, financières, sociales, managériales, politiques, géo-politiques entre autres.

* Inscription en groupe

MANAG

Accompagnement des managers

Adapter et capitaliser les bonnes pratiques de la négociation



Objectifs

- Faire un rappel des grands principes de la méthode
- Comment aider et suivre mes collaborateurs afin de les faire monter en compétences
- Comment adapter l'accompagnement aux différents collaborateurs
- Comment apprécier et favoriser l'appropriation de la méthode
- Repréciser les piliers de la négociation raisonnée
- Savoir poser les bonnes questions
- Comment capitaliser les bonnes pratiques

Bénéfices

- Adapter l'accompagnement des collaborateurs
- Capitaliser les bonnes pratiques
- Faire monter en compétence les collaborateurs

Programme

1. **Comment adapter l'accompagnement aux différents collaborateurs**
   - Choix du style : l'accompagnement managérial et les différents niveaux d'autonomie
   - Les critères d'autonomie : compétence et engagement
2. **Comment apprécier et favoriser l'appropriation de la méthode**
   - Revoir la définition de la négociation raisonnée
   - Les piliers de la négociation raisonnée
   - Savoir poser les bonnes questions
3. **Comment accompagner le changement de posture**
   - Exercice : négociation managériale ?
   - La posture du négociateur raisonné
   - Comment capitaliser les bonnes pratiques

Pédagogie

- Formation 100% opérationnelle, basée sur des cas pratiques et des mises en situation.

Tarifs

- À la journée sur demande*

En présentiel

- Session de 10 pers (max)
- 1 journée

Pré-requis

- STGM, STGM SOC ou STGM SANTÉ ou STGM A/V(disponibles en INTRA)

Public concerné

- Tous les professionnels quel que soit leur secteur d'activité amenés à négocier dans leurs fonctions. Nous couvrons l'ensemble du champ des négociations, qu'elles soient commerciales, financières, sociales, managériales, politiques, géo-politiques entre autres.

* Inscription en groupe

Des formations en présentiel et à distance

Bénéficiez de nos formations à la stratégie des gains mutuels grâce à nos modules 100% à distance.

Toutes nos formations *les essentiels de la négociation* sont concernées, aussi bien en inter qu'en intra-entreprise.

La plupart de nos autres formations *les essentiels du négociateur* pourront également être suivies à distance, n'hésitez pas à nous contacter pour plus de renseignements.

Pour assurer une meilleure concentration des participants et une efficacité maximale à distance, nous avons repensé le format de nos formations.

Ainsi, la répartition des journées et le nombre maximum de participants ont été adaptés pour une expérience d'apprentissage optimale.



Le Negotiation Abilities Test®

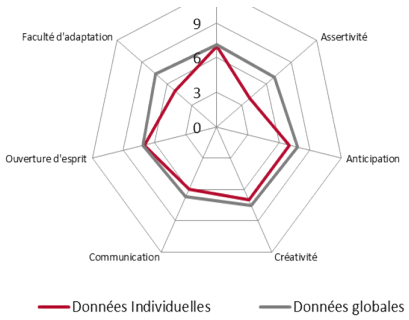
Le Centre Européen de la Négociation a développé un questionnaire d'évaluation unique qui va permettre à chaque participant d'identifier son profil de négociateur et des compétences associées. Le profil idoine dans la mise en œuvre de la Stratégie des Gains Mutuels étant celui du coopératif assertif.

Chaque évaluation répond au besoin d'identifier le savoir-faire, le savoir-être et le savoir interagir de chaque participant. Cela permettra de personnaliser son parcours de formation ou de constituer une équipe de négociateurs efficaces.

Cette évaluation peut-être complétée par un test in-situ, en face à face avec un consultant.

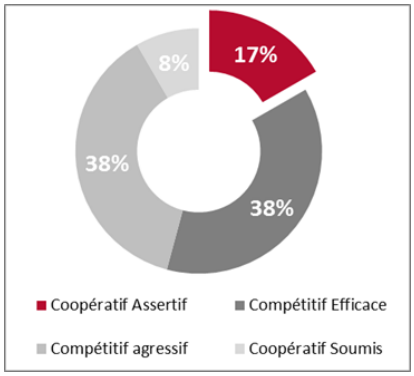
Un score brut qui correspondra à son profil de référence selon les réponses qu'il a donné lors de son auto-évaluation. Ce score brut est calculé selon un algorithme précis né de notre savoir-faire.





Un diagramme radar donne un instantané des caractéristiques du profil du stagiaire selon 7 compétences clés. Cette évaluation sur une échelle de 1 à 12 permet d'identifier les axes d'améliorations ainsi que les acquis de chaque participant.

Un diagramme en camembert donne la structure du profil du stagiaire en mettant en exergue la part de coopératif assertif qui ressort des réponses qu'il a faites au questionnaire.



Extrait du rapport DU NEGOTIATION ABILITIES TEST®

Les essentiels du négociateur



Ce parcours de 8 modules vous permettra de mieux réussir vos négociations en approfondissant de façon ciblée d'autres facettes de la stratégie des gains mutuels.

Développez de nouvelles compétences adaptées à votre situation professionnelle.

TOX

Neutraliser les 8 personnalités toxiques

La stratégie du désamorçage



Objectifs

- Identifier les 8 archétypes de personnalités toxiques
- Gérer les réactions émotionnelles et les perceptions négatives induites
- Utiliser les outils spécifiques pour chaque profil de personnalité identifiée
- Préparer une stratégie claire de désamorçage
- Fixer un nouveau cadre avec des règles précises d'interactions saines dans la communication

Programme

1. **Votre psychisme confronté aux relations toxiques**
   - Quels sont les biais qui affectent la qualité de la relation ?
   - Pourquoi sommes-nous tentés par les 3C « combattre, céder, courir »
2. **Qui souhaitez-vous cibler dans votre entourage professionnel ? Les 8 archétypes de personnalités toxiques :**
   - Profil Anxieux ; Profil Pessimiste ; Profil Victimaire ; Profil Passif-Agressif ; Profil Omniscient ; Profil Bourreau ; Profil Discriminant ; Profil Condescendant
3. **La réponse : La stratégie du désamorçage. Gérer sa tension intérieure et ses réactions automatiques.**
   - Prendre le temps d'identifier le profil précis
   - Repérer les tactiques itératives utilisées
   - Mettre en place une réponse ajustée et adaptée
   - Les personnalités « Anxieux » et « Pessimiste »
   - 2 mises en situation pour s'exercer
4. **Passer de l'instinct à la raison et prendre la main**
   - Comprendre les motivations profondes
   - Prendre le leadership « technique du contre-pied »
   - Valoriser les réussites sans faire de concessions
   - Les personnalités « Victimaire » et « Passif-agressif »
   - 2 mises en situation pour s'exercer
5. **Nommer les tactiques contre-productives**
   - Utiliser les recadrages directs
   - Nommez les agissements qui nuisent à l'environnement professionnel
   - Faites votre communiqué de désamorçage
   - Les personnalités « Omniscient » et « Bourreau »
   - 2 mises en situation pour s'exercer
6. **Changez les jeux et attitudes toxiques à votre avantage et désamorcez définitivement**
   - Renforcez votre autorité naturelle et votre place de leader
   - Définissez des règles claires et immuables
   - Les personnalités « Discriminant » et « Condescendant »
   - 2 mises en situation pour s'exercer
   - Votre stratégie de désamorçage en trois étapes

Tarifs

- À la journée sur demande*

En présentiel

- Session de 10 pers (max)
- 1 journée

Pré-requis

- Aucun

Public concerné

- Formation accessible aux salariés d'entreprise. Tous les responsables et les opérationnels confrontées à des personnalités toxiques dans leur vie professionnelle : PDG, Directeurs généraux, Directeurs des ressources humaines, Directeurs commerciaux, Directeurs marketing, Directeurs juridiques et financiers, Directeurs d'achats, Directeurs de communication, Directeurs d'usine, Directeurs des affaires sociales, Secrétaires généraux, Chefs de projets, Directeurs informatique, Responsables formation, Directeurs des ventes, Responsables comptes-clés, Délégués syndicaux, Secrétaires des comités d'entreprise ...

Pédagogie

- Formation 100% opérationnelle, basée sur des cas pratiques et des mises en situation.

* Inscription en groupe

DISC

Discuter l'indiscutable

Aborder les sujets qui fâchent



Objectifs

- Identifier les 3 conversations sous jacentes à un sujet difficile
- Conduire un entretien portant sur un sujet délicat avec des personnes qui rejettent tout
- Annoncer efficacement une mauvaise nouvelle sans compromettre la relation
- Maîtriser les techniques permettant d'abattre les obstacles à la coopération pour aboutir à une issue favorable et durable.

Programme

1. **Conduire un entretien portant sur un sujet difficile**
   - Pourquoi ma mauvaise gestion n'est pas due au sujet abordé mais à ce que j'en pense ?
   - Quels sont les risques et les coûts de l'évitement des conversations difficiles ?
   - Quelles sont les idées reçues qui perturbent la communication ?
2. **Définir un nouveau cadre de référence pour gérer les entretiens difficiles**
   - Quelle est l'approche classique pour aborder une conversation difficile ?
   - Pourquoi bloque-t-elle la communication ?
   - Comment gérer les trois niveaux sous-jacents de l'échange : ce qui s'est passé, les sentiments induits et l'affirmation de l'identité ?
   - Quels sont les nouveaux principes à adopter ?
3. **Aborder une conversation difficile**
   - Comment séparer les intérêts et le but ? Quelle différence entre un bon et un mauvais but ?
   - Comment formuler l'objectif pour optimiser le résultat ?
   - Quelles sont les tactiques à risque à éviter et quelles sont les erreurs qui poussent à les utiliser ?
4. **Gérer les interactions**
   - Comment démarrer une conversation difficile et éviter de mettre l'autre sur la défensive ?
   - Comment utiliser le pouvoir de l'écoute active ?
   - Comment aller au fond du sujet ?
   - Comment parler avec clarté et persuasion ?
5. **Rectifier le tir**
   - Comment réagir si l'autre ne veut pas me parler, m'attaque personnellement, ne veut pas écouter ce que j'ai à dire ?
   - Comment utiliser les recadrages quand l'autre s'engage dans une controverse destructrice ?
   - Comment « nommer » le comportement destructeur ou les règles du jeu pour s'orienter vers une approche de « résolution constructive du problème » ?

Tarifs

- À la journée sur demande*

En présentiel

- Session de 4 à 12 pers
- 2 jours

Pré-requis

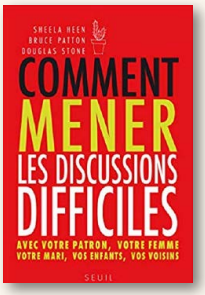
- STGM, STGM SOC ou STGM SANTÉ ou STGM A/V(disponibles en INTRA)

Public concerné

Tous les professionnels quel que soit leur secteur d'activité amenés à négocier dans leurs fonctions. Nous couvrons l'ensemble du champ des négociations, qu'elles soient commerciales, financières, sociales, managériales, politiques, géo-politiques entre autres.

Inclus dans la formation

- Tests d'évaluation des acquis
- Livre recommandé : *« Comment mener les discussions difficiles »*



* Inscription en groupe

POSI

Le non positif du négociateur

Savoir refuser sans offenser



Objectifs

- Maîtriser les 3 étapes d'une nouvelle approche : « le non positif »
- Dire « non » sans me sentir mal à l'aise, avoir mauvaise conscience ou craindre des représailles
- Mieux gérer ma réponse émotionnelle, désarmer mon interlocuteur, délivrer un « non » auquel il peut dire oui
- Sortir des approches classiques : éviter, céder, attaquer
- Gérer la tension entre utiliser mon pouvoir et préserver mes relations
- Gérer le paradoxe qui caractérise ces situations : passer d'abord par un « non » avant d'arriver à un « oui »?

Bénéfices

- Savoir refuser sans offenser
- Savoir mieux résister à la pression
- M'affirmer sans compromettre

Programme

1. **Se préparer au « non »**
   - Gérer mes peurs ou ma colère : surmonter mes conflits internes et piloter mes émotions
   - Comprendre ce que je veux vraiment : dire non à une demande c'est avant tout dire oui à mes besoins et intérêts
   - Équilibrer le rapport de forces : retirer à l'autre la possibilité de me nuire sans l'attaquer ?
2. **Délivrer un « non positif »**
   - Désarmer l'autre : le traiter avec respect
   - Affirmer mes intérêts : me confronter positivement en me centrant sur mes besoins
   - Formuler une demande acceptable : être clair sur le comportement que je demande à l'autre de modifier
3. **Transformer mes réactions : inviter au « oui »**
   - Gérer mes réactions : rester solide s'il résiste ou refuse
   - Utiliser mon pouvoir constructivement : me servir de ma Mesore sans provocation
   - L'inviter au « oui » : après le rapport de forces, ouvrir la porte à une solution négociée acceptable pour mes intérêts réciproques et l'amener à un « oui » ?

À l'issue de chaque mise en situation, un exposé théorique de synthèse qui s'appuie sur les expériences vécues, dégage les processus clés de chaque étape.

Tarifs

- À la journée sur demande*

En présentiel

- Session de 4 à 12 pers
- 2 jours

Pré-requis

- Aucun

Public concerné

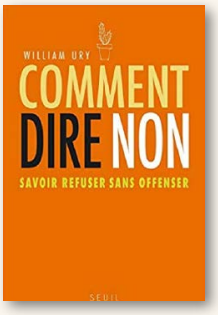
- Tous les professionnels quel que soit leur secteur d'activité amenés à négocier dans leurs fonctions. Nous couvrons l'ensemble du champ des négociations, qu'elles soient commerciales, financières, sociales, managériales, politiques, géo-politiques entre autres.

Pédagogie

- Formation 100% opérationnelle, basée sur des cas pratiques et des mises en situation.

Inclus dans la formation

- Tests d'évaluation des acquis
- Remise du livre : « *Comment dire non* »



* Inscription en groupe

EMO

Les émotions du négociateur

Savoir les transformer d'obstacles en alliées



Objectifs

- Mieux comprendre la mécanique émotionnelle dans le fonctionnement humain
- Découvrir les déclencheurs des émotions négatives
- Explorer les 5 préoccupations centrales à l'œuvre, au-delà de la raison
- Désamorcer les émotions négatives et susciter les émotions positives

Bénéfices

- Transformer mes émotions en alliées dans les moments difficiles
- Repérer le langage du corps, le mien et celui de l'autre pour adapter ma communication

Programme

JOUR 1

Accueil / « mes émotions gênantes » / attentes / cadre / programme

Séquence 1 : Identifier ce qui altère mon comportement en négociation

- Les 4 émotions principales et la mécanique émotionnelle
- Prendre conscience de mon image sous le coup de l'émotion

Séquence 2 : Découvrir les 5 préoccupations centrales à l'origine des émotions négatives

- La percée conceptuelle d'Harvard pour aborder l'émotion
- Les 5 besoins fondamentaux : appréciation, affiliation, autonomie, statut et rôle

Séquence 3 : Reconnaître l'émotion / Agir sur le déclencheur

- Comprendre l'intérêt d'agir sur le déclencheur de l'émotion
- Acquérir un regard de métacommunication

JOUR 2

Accueil : Exercices corporels / respiration

Séquence 1 : Cesser de se battre contre mon émotion

- Identifier les préoccupations centrales les plus sensibles pour moi
- Utiliser les techniques pour prendre du recul et apaiser l'émotion

Séquence 2 : Faire face efficacement à l'émotion de l'autre

- Les préoccupations centrales en action : nourrir le besoin de l'autre
- Les outils concrets pour désamorcer les émotions négatives chez l'autre

Séquence 3 : Susciter des émotions positives pour avancer dans les gains mutuels

- Rétablir un relationnel sain pour ouvrir le terrain de coopération
- Ancrer les pratiques dans le cadre des 7 éléments clés de la Stratégie des Gains Mutuels

Tarifs

- À la journée sur demande*

En présentiel

- Session de 4 à 12 pers
- 2 jours

Pré-requis

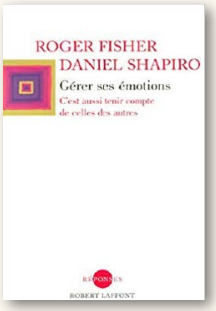
- STGM, STGM SOC ou STGM SANTÉ ou STGM A/V(disponibles en INTRA)

Public concerné

- Tous les professionnels quel que soit leur secteur d'activité amenés à négocier dans leurs fonctions.
- Nous couvrons l'ensemble du champ des négociations, qu'elles soient commerciales, financières, sociales, managériales, politiques, géo-politiques entre autres.

Inclus dans la formation

- Tests d'évaluation des acquis
- Livre recommandé : « *Gérer ses émotions* »



* Inscription en groupe

ASSERT

L'assertivité du négociateur

Oser défendre mes intérêts en respectant ceux de l'autre



Objectifs

- Affirmer mes convictions sur un projet en valorisant l'intérêt pour mon interlocuteur
- Capter son attention et susciter son adhésion
- Acquérir les outils et méthode d'assertivité
- Adopter les valeurs de l'assertivité
- Oser utiliser mon pouvoir en préservant la relation

Programme

1. **Éviter les deux écueils : stress et repli sur soi**
   - Les quatre comportements humains
   - La passivité, le non engagement
   - La soumission à mon interlocuteur
   - Le repli sur soi et ses conséquences
   - Le stress, mécanismes et répétitions
2. **Construire et préparer ma communication**
   - La définition des objectifs
   - La préparation de ma stratégie : arguments et messages
   - La distinction entre faits objectifs et jugements de valeur
   - L'expression de mes ressentis, mes contraintes et mes préférences
3. **Développer mon potentiel à prendre l'initiative**
   - Les méfaits de la communication en soumission
   - Le passage du reproche à l'expression d'une attente : le message « Je »
   - Les outils pour retisser la relation
   - L'installation d'une relation adulte-adulte
4. **Savoir créer un climat d'écoute et de coopération**
   - Les outils d'écoute active
   - Le questionnement assertif et résolutif
   - L'affirmation de mes intérêts en tenant compte des intérêts de l'autre
   - La formulation d'une demande acceptable
5. **Savoir répondre sereinement aux questions déstabilisantes**
   - Le rapport de forces, les interruptions, le tac au tac
   - Les réactions agressives
   - Les règles du débat coopératif
   - La distinction entre problème et personne
6. **Faire évoluer les positions de mon interlocuteur**
   - Affirmer mes intérêts en tenant compte des intérêts de l'autre
   - Formuler une demande acceptable, sans provocation ni menace
   - L'invitation au « oui », l'ouverture à une solution négociée acceptable pour mes intérêts réciproques

Tarifs

- À la journée sur demande*

En présentiel

- Session de 4 à 12 pers
- 2 jours

Pré-requis

- STGM, STGM SOC ou STGM SANTÉ ou STGM A/V(disponibles en INTRA)

Public concerné

- Tout manager et responsable cherchant à mobiliser et à canaliser l'intelligence collective.
- Tout collaborateur ayant à résoudre des problèmes au quotidien de manière innovante.

Pédagogie

- Formation basée sur des exercices de groupe (85% de pratique)
- Etudes de cas très courts sur les moments difficiles de la négociation
- Mises en situation filmées et analysées
- Feedback personnalisés : les points forts et les points d'efforts
- Pédagogie active : Les enregistrements vidéo, le groupe et ses réactions : le ressenti, le consultant : les outils et méthodes.

Inclus dans la formation

- Tests d'évaluation des acquis

* Inscription en groupe

Le déroulement de nos formations

Nos formations en Intra-entreprises se déroulent dans les locaux de votre choix.

Les sessions débutent à 9H et se terminent à 18h.

Notre offre de formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Afin de faciliter l'accueil et la prise en compte de ces handicaps, il est demandé aux participants de bien nous vouloir nous informer des modalités à mettre en œuvre pour garantir les conditions d'accès et d'accueil optimales.

Formations sur Mesure

- Développer une culture de négociation pour votre équipe d'acheteurs
- Négociation managériale
- Développer son efficacité personnelle en utilisant l'attitude positive
- Négociation secteur privé/public
- Motiver et mobiliser une équipe projet
- Média training
- Formation de formateurs
- Format Team Building
- Accompagnement au changement

Conseil et assistance

- Coaching individuel
- Accompagnement en négociations stratégiques
- Assistance et préparation au Comité de Direction

Sensibilisation à la Stratégie des Gains Mutuels

- Conférence de 30 à 300 personnes
- Journée de sensibilisation de 10 à 30 personnes

Diagnostic et ingénierie

Le Centre Européen de la Négociation vous propose d'adapter ses solutions à votre contexte et à vos besoins spécifiques.

Nous personnalisons le contenu de nos formations pour répondre à vos attentes et sommes vigilants sur les objectifs et les problématiques spécifiques des différents publics.



La démarche consiste en un diagnostic préalable sous forme d'interviews du commanditaire de la formation et d'un échantillon représentatif des publics à former.

Cette 1ère étape permettra au Consultant en charge de votre projet :

- de s'imprégner du contexte et des enjeux de négociations vécues,
- de comprendre les difficultés rencontrées,
- d'évaluer les points forts et les points d'effort d'une façon globale.

Le contenu de la formation et le déroulé pédagogique seront construits de sorte à répondre aux besoins individuels et collectifs détectés.

Le CEN vous accompagne et vous conseille

Au Centre Européen de la Négociation, nous sommes le partenaire de celles et ceux qui en portent la responsabilité au quotidien. Forts de plus de 40 ans d'expertise dans l'art de la négociation raisonnée, nous mettons notre savoir-faire au service des organisations publiques et privées qui veulent transformer sans fracturer, réformer sans exclure, performer sans épuiser.



Le conseil stratégique

Nous accompagnons les directions générales et leurs équipes pour concevoir et bâtir les grandes transformations, évolution d'une branche métier : fusion, rapprochement, redirection stratégique, optimisation organisationnelle.

Notre offre couvre tout le **spectre du pilotage stratégique** : aide à la la stratégie, animation des instances de gouvernance, aide à la décision, structuration des feuilles de route de transformation.

Conseil en organisation

Adapter le travail à l'homme, et non l'inverse.

Nos interventions portent sur les restructurations, l'optimisation des processus, l'identification et la transformation des organisations de travail pathogènes, et la prévention des risques psychosociaux. Nous partons du **diagnostic de l'organisation du travail réelle** : charge effective, marges de manœuvre, reconnaissance, qualité des rapports sociaux, conflits de valeurs, en vue d'une organisation capable de mobiliser ses collaborateurs sans les user.

Accompagnement managérial

Nous accompagnons les managers en transition, en difficulté ou en développement pour consolider leur leadership et leur efficacité relationnelle.

Notre approche repose sur **trois piliers** : se connaître soi-même, gérer efficacement une équipe et communiquer avec impact.L'apprentissage se fait par l'expérience, les retours et l'auto-réflexion.

Qualité de vie et conditions de travail

Recentrer l'attention sur ce qui se joue dans l'organisation du travail elle-même : la charge et le tempo, l'autonomie et les marges de manœuvre, la qualité des rapports sociaux, les conflits éthiques, l'insécurité socio-économique.

Développer la reconnaissance et la qualité des rapports sociaux dans leur ensemble.

Construire avec vous

En combinant conseil stratégique, diagnostic expert, transformation organisationnelle et accompagnement managérial, nous construisons avec vous des organisations durables où le travail a du sens, où les collaborateurs disposent des moyens et de l'autonomie pour réussir, où la qualité du travail n'est pas sacrifiée à la performance court-termiste, où la santé psychique et physique des équipes est protégée, et où les managers sont outillés et reconnus pour ce rôle d'interface critique qu'ils assument au quotidien.

Nos formations inter-entreprises

Vous souhaitez former des personnes individuellement, nous vous recommandons de consulter notre catalogue de formations INTER-ENTREPRISES.

Les participants profiteront de la richesse des échanges issus de différents horizons et partageant des problématiques communes.

Les formations sont programmées pour des groupes de 4 à 12 personnes maximum par session.

Les essentiels de la négociation

STGM | La stratégie des gains mutuels

PERF | Perfectionnement à la stratégie des gains mutuels

DIFF | Négocier avec les gens difficiles

STGM REMOTE | The mutual gains approach (in english)

STGM SOC | Négociations sociales et collectives

Les essentiels du négociateur

TOX | Neutraliser les 8 personnalités toxiques

ASSERT | L'assertivité du négociateur

POSI | Le non positif du négociateur

Ils nous font confiance

ACB
ACERGY
AIR LIQUIDE
ALSTOM
ALNATURA
ALTEREA
ARDIAN FRANCE
ARKEMA FRANCE
ARTE FRANCE
ANFR AGENCE NATIONALE
AVRIL
ASSYSTEM FRANCE
AXA IM
BASF
BCG
BPCE
BPI FRANCE
BOUYGUES
BREST METROPOLE
BRINK'S FRANCE
CASTORAMA FRANCE SAS
CAT SAS
CCR
CEA
CREDIT MUTUEL
CNR
CREDIT AGRICOLE
CDC HABITAT
CENEXI
CHIESI SAS
DANONE
DASSAULT SYSTEMES SE
DELANCHY
DUPONT
EDF RENOUV.
ELKEM
ENERGIEQUELLE
ENGIE
FERRERO
FLEURY MICHON
FLYING WHALES
FM LOGISTIC CORPORATE
FIRCOSOFT
FROMARSAC
GE ARAC OCCITANIE
GROUP EVEN
HANNOVER RUCK
HARIBO
HELPEVIA
IFP ENERGIES NOUVELLES
IFDS
IMERYS
INERGY
JP MORGAN
KORIAN SA
LA CITE
LA FRANCAISE DES JEUX
LABORDE GESTION
LIEBHERR
LOGITRADE
LA BANQUE POSTALE
LFB BIOMEDICAMENTS
L'OREAL SA
LUXEL
PLAYMOBIL
MALAKOFF HUMANIS
MICHELIN
MIMBUS
NANTES METROPOLE
NAVAL GROUP
NEOEN
NEXITY
NORDEX
NOVO NORDISK
ORANGE France
ORANO
PARIS LA DÉFENSE
PASQUIER SA
PSA AUTOMOBILES SA
PLASTIC OMNIUM AUTO
PERNOD RICARD
PONTOON
POLE EMPLOI
PRYSMIAN
RATP
RECKITT BENCKISER
RELYENS MUTUAL INSURANCE
REFRESCO FRANCE SAS
REMY COINTREAU
RTE RÉSEAU DE TRANSPORT
SALESFORCE
SAINT LOUIS SUCRE
SANOFI – AVENTIS FRANCE
SCOR
SNCF
SNEF
SODERN
SODIAAL INTERNATIONAL
ST MICROELECTRONICS
SUEZ
TECHNICATOME
TECHNIQUE SOLAIRE
TEREGA
TEVA SANTE
UBISOFT
UNIGRAINS
UNEDIC
VENSOLAIR
VINCI CONSTRUCTIONS
VINCI CONCESSIONS
XPO
ZENTIVA FRANCE



Votre contact

Hervé Godey
herve.godey@cenego.com
01 53 53 05 02

CENTRE EUROPÉEN DE LA NÉGOCIATION

10 Rue de Penthièvre · 75008 Paris
Tél. : 33(0) 1 53 53 05 05
Email : contact@cenego.com

www.cenego.com

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

Organisme de formation certifié qualité – Référence Datadock : 0001308 / N° de déclaration d'activité : 11751413775