CENTRE EUROPÉEN
DE LA NÉGOCIATION



L'art de savoir négocier

LES FORMATIONS SECTEUR PRIVÉ

INTER 2026

INTER 2026
SECTEUR PRIVÉ

Sommaire

Le Centre Européen de la Négociation 1
Une dimension internationale 1
Nos Consultants 2
Coaching en négociation 2
Assistance & conseil 2

Les essentiels de la négociation

STGM | La stratégie des gains mutuels [PRÉ-REQUIS] 4
PERF | Perfectionnement à la stratégie des gains mutuels . . . 6
DIFF | Négocier avec les gens difficiles 8
STGM REMOTE | The mutual gains approach (in english) [PRÉ-REQUIS] . 10
STGM SOC | Négociations sociales et collectives [PRÉ-REQUIS] 12

Des formations en présentiel et à distance 14

Les essentiels du négociateur

TOX | Neutraliser les 8 personnalités toxiques 16
ASSERT | L'assertivité du négociateur 18
POSI | Le non positif du négociateur 20
Nos interventions en entreprises 22
Les conférences du CENEGO 22
L'accueil de nos Formations 23
Ils nous font confiance 23

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 110 000 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 (3 modules),
- le parcours des essentiels du négociateur (3 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

Bénéfices

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

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

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.
- Chaque participant repart avec un plan d'action personnalisé.

2 290,00 €*

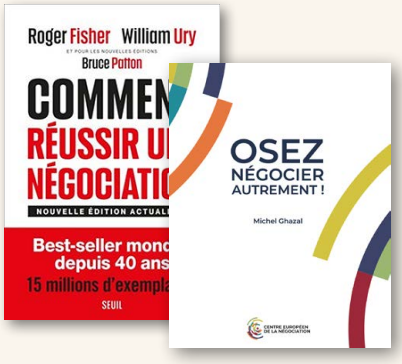
- 2 jours de formation
- 2h30 de retour d'expérience (à distance)
- 1h d'accompagnement indiv

Pré-requis

- Aucun

Inclus dans la formation

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



* Inscriptions individuelles

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 et celle de l'autre
   - 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 »

Dates 2026

Paris, Lyon, Bruxelles, Genève, Madrid

- Consultez https://cenego.com/

PERF

Perfectionnement à la stratégie des gains mutuels



Aborder les facteurs de complexité en Négociation

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

Objectifs

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

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

1 860,00 €*

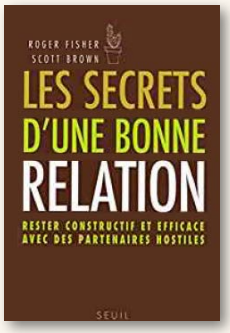
- 2 jours en présentiel

Pré-requis

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

Inclus dans la formation

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



* Inscriptions individuelles

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

Dates 2026

Paris

- Consultez https://cenego.com/

DIFF

Négocier avec les gens difficiles



Neutraliser les tactiques déloyales

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

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

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

2 490,00 €*

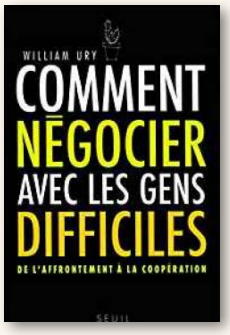
- 2 Jours de formation
- 2h30 de retour d'expérience (à distance)
- 1h d'accompagnement indiv.

Pré-requis

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

Inclus dans la formation

- Tests d'évaluation des acquis
- Remise du livre : *Comment négocier avec les gens difficiles ?*



* Inscriptions individuelles

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

Dates 2026

Paris, Lyon

- Consultez https://cenego.com/

MGA REMOTE

The Mutual Gains Approach (in english)



Moving from compromise to creative solutions

Benefits

- Learn a structured method for preparing, conducting, and monitoring negotiations.
- Practice applying a systematic negotiation approach in real scenarios.
- Build constructive behavioral and interpersonal skills to enhance your performance

Objectives

- Manage constructively the tension between the competitive and cooperative aspects of negotiation.
- Assess your negotiation style and understand its impact.
- Use a structured framework to prepare, conduct, and follow up on negotiations.
- Build practical and sustainable agreements

Target Audience

- For professionals in any sector who are required to negotiate as part of their role. We cover the full spectrum of negotiations, including commercial, financial, social, managerial, political, and geopolitical contexts, among others.

Teaching

- A 100% practical training program based on real-life cases and simulations.
- Each participant leaves with a personalized action plan

1 990,00 €*

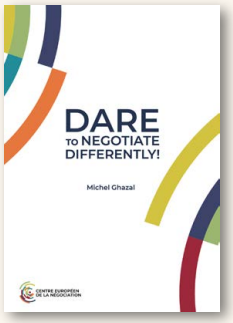
- 4 sessions of 3,5h each (9h to 12h30)
- 2.5h feedback sessions (9h to 11h30)
- 1 hour of individual coaching (via zoom)

Prerequisites

- None

Includes

- Achievements tests
- + Memento *« Dare to negotiate differently! »* (PDF)



* Individual registration

Programme

1. **Develop a Strategic Approach to Negotiations**
   - Approach negotiations with confidence
   - Master the 7 key elements of the method
   - Use the complete preparation guide
2. **Create a Favorable Climate**
   - Overcome personal communication barriers
   - Master the keys to active listening
3. **Move Beyond Positional Conflicts**
   - Avoid power struggles
   - Defend your interests while uncovering those of the other party
   - Apply objective criteria
   - Encourage the other party to follow the same rules of the game
4. **Invent Creative Solutions**
   - Overcome personal blocks to creativity
   - Seek solutions that provide mutual benefit
   - Avoid unnecessary concessions while reconciling differences
5. **Manage Emotions Effectively**
   - Manage your own emotions and those of others
   - Respond effectively to personal attacks and anger
   - Regulate emotions and avoid ineffective reactions
6. **Counter Bad Faith**
   - Recognize common tactics and expose them
   - Defuse blackmail, threats, and manipulative behaviors
   - Use metacommunication to guide interactions
7. **Increase Your Negotiation Power**
   - Identify and evaluate your Best Alternative to a Negotiated Agreement (BATNA) and that of the other party
   - Overcome fear of failure to strengthen your negotiating position
8. **Diagnose Your Negotiation Style**
   - Identify your personal attitudes and tactics
   - Define your negotiator profile
   - Evaluate your strengths and areas for improvement

Dates 2026

Remotely

- Consultez https://cenego.com/

STGM-SOC

Négociations sociales et collectives



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

Bénéfices

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

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

Public concerné

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

Pédagogie

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

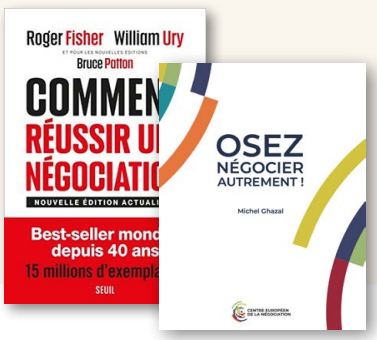
2 290,00 €*

- 2 jours de formation
- 2h30 de retour d'expérience (à distance)
- 1h d'accompagnement indiv

Pré-requis : Aucun

Inclus dans la formation

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



* Inscriptions individuelles

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 »

Dates 2026

Paris

- Consultez https://cenego.com/

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.



Les essentiels du négociateur



Ce parcours de 3 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

Bénéfices

- Identifier les personnalités en fonction des 8 archétypes toxiques
- Sortir des biais cognitifs dans votre prise de décision
- Utiliser les outils spécifiques vis-à-vis des profils
- Désamorcer définitivement les tactiques nuisibles à votre environnement professionnel

Objectifs

L'objectif de cette formation spécifique est de vous apprendre à identifier, parmi les 8 profils de personnalités « toxiques », les caractéristiques inhérentes à chacune d'entre elles pour réussir à les gérer dans un premier temps puis les désamorcer en fixant des règles de fonctionnement interpersonnelles solides et durables.

Apprendre à identifier clairement les stratégies et tactiques visant à vous déstabiliser en passant en revue les 8 archétypes de personnalités toxiques et comprendre les motivations sous-jacentes telles que la domination, les manœuvres autocentrées, le mensonge, la manipulation des données ainsi que les dynamiques de politiques internes contre-productives.

- A l'issue de ce module, les participants sauront comment :
- 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

2 490,00 €*

- Session de 4 à 12 pers
- 2 jours

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 ...

* Inscriptions individuelles

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

Dates 2026

Paris

- Consultez https://cenego.com/

Pédagogie

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

ASSERT

L'assertivité du négociateur



Oser défendre mes intérêts en respectant ceux de l'autre

Bénéfices

- M'affirmer en négociation
- Adopter une attitude assertive et constructive
- Renforcer l'impact de ma communication sur autrui
- Améliorer mon image et mon aisance à l'oral
- Défendre mes intérêts dans le respect de ceux de mon interlocuteur
- Être convaincant et persuasif

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

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.

Inclus

- Tests d'évaluation des acquis

1 850,00 €*

- 2 jours

Pré-requis

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

Inclus dans la formation

- Tests d'évaluation des acquis

* Inscriptions individuelles

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

Date 2026

Paris

- Consultez https://cenego.com/

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

POSI

Le non positif du négociateur



Savoir refuser sans offenser

Bénéfices

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

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 »?

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.

1 860,00 €*

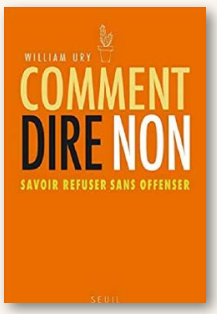
- 2 jours

Pré-requis

- Aucun

Inclus dans la formation

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



* Inscriptions individuelles

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.

Dates 2026

Paris

- Consultez https://cenego.com/

Nos interventions en entreprises

Nous sommes en mesure de former vos équipes au sein de votre société pour des groupes de 4 à 12 personnes en présentiel ou à distance.

Formations Intra-entreprises

- Les essentiels de la négociation
- Les essentiels du négociateur

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

Les conférences du CEN

En 2023, le Centre Européen de la Négociation compte reprendre ses cycles de conférences-débats à Paris. Ces événements sont l'occasion d'inviter nos clients à pouvoir échanger autour d'un sujet d'actualité lié à la négociation.

Si vous souhaitez y participer, n'hésitez pas à nous faire parvenir vos coordonnées par mail :

contact@cenego.com



L'accueil de nos Formations

Nos formations inter-entreprises se déroulent dans les espaces de réunion Comet, l'accès y est facile et l'accueil de grande qualité. Ces lieux sont en conformité pour accueillir tous les publics.

Deux semaines avant le début de la formation, vous recevrez par mail l'ensemble des modalités pédagogiques et logistiques.

Les formations inter-entreprises 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 stagiaires de bien vouloir nous informer des modalités à mettre en oeuvre pour garantir des conditions d'accès et d'accueil optimales.



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