

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.

INTER* | INTRA

2 290,00 €

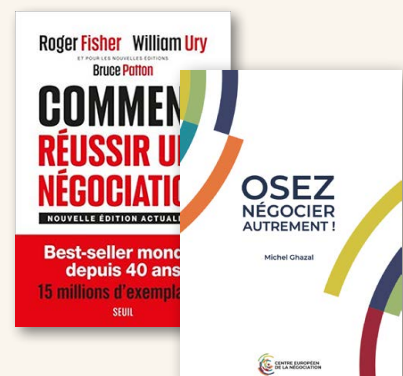
- 2 jours de formation
- 2h30 de retour d'expérience (à distance)
- 1h d'accompagnement indiv

Pré-requis

- Aucun

Inclus dans la formation

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



La Stratégie Des Gains Mutuels

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
 - Reconnaître 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

- STGM 05/26 : 21, 22 mai + 18 sept
- STGM 06/26 : 11, 12 juin + 11 sept
- STGM 07/26 : 2, 3 juillet + 18 sept
- STGM 08/26 : 27, 28 août + 16 oct
- STGM 09/26 : 10, 11 sept + 13 nov
- STGM 10/26 : 15, 16 oct + 18 déc
- STGM 11/26 : 12, 13 nov + 8 janv 2027
- STGM 12/26 : 10, 11 déc + 5 fév. 2027

Lyon

- STGM 06/26-Lyon : 04, 05 juin + 18 sept
- STGM 09/26-Lyon : 10, 11 sept + 13 nov

Bruxelles

- STGM 09/26-Bruxelles : 15, 16 sept + 10 nov.
- STGM 11/26-Bruxelles : 19, 20 nov + 19 janv 2027

Genève

- STGM 10/26-Genève : 13-14 oct + 8 déc

Madrid

- STGM 09/26-Madrid : 29, 30 sept + 24 nov
- STGM 11/26-Madrid : 26, 27 nov + 26 janv 2027



**CENTRE EUROPÉEN
DE LA NÉGOCIATION**



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

www.cenego.com

10 Rue de Penthièvre • 75008 Paris

Tél. : 33(0) 1 53 53 05 05

Email : contact@cenego.com

