CENTRE EUROPÉEN
DE LA NÉGOCIATION

# SEMINAIRES INTER ENTREPRISES

## CALENDRIER 2027

© Centre Européen de la Négociation
10 rue de Penthièvre – 75008 Paris – Tel. 33 (0) 1 53 53 05 05 – inter@cenego.com – www.cenego.com

SEMINAIRES INTER ENTREPRISES
CALENDRIER 2027

# LA STRATEGIE DES GAINS MUTUELS : LES FONDAMENTAUX

**« Passer du compromis aux solutions créatives »**

**STGM EN PRESENTIEL (prérequis obligatoire) :**







+ Livre « Comment réussir une négociation ? »

+ Memento « Osez négocier autrement ! »

+ Test de validation des Acquis (avant & après la formation)

**Format : 2 jours en présentiel** + 3h30 de Retours d'Expériences (REX)
à distance soit 17h30 de formation **: 2.350 € HT**

**Horaires : J1** (9h à 12h30 + 14h30 à 18h) **+ J2** (9h à 12h30 + 13h30 à 17h) **+ J3 REX à distance** (9 h à 11h30) **+ 1h accompagnement Individuel**

**Langue : Français**

## A PARIS

- **STGM 01/27** : 7, 8 janvier + 12 mars 2027
- **STGM 02/27** : 11, 12 février + 9 avril 2027
- **STGM 03/27** : 11, 12 mars + 28 mai 2027
- **STGM 04/27** : 1, 2 avril + 4 juin 2027
- **STGM 05/27 :** 20, 21 mai + 17 septembre 2027
- **STGM 06/27 :** 10, 11 juin + 10 sept 2027
- **STGM 07/27 :** 1, 2 juillet + 17 sept 2027
- **STGM 08/27 :** 26, 27 août + 15 oct 2027
- **STGM 09/27 :** 9, 10 sept + 10 nov. 2027
- **STGM 10/27 :** 14, 15 oct + 17 déc. 2027
- **STGM 11/27 :** 18, 19 nov. 2027 + 9 janv. 2028
- **STGM 12/27** : 9, 10 déc. 2027 + 4 fév. 2028

© Centre Européen de la Négociation
10 rue de Penthièvre – 75008 Paris – Tel. 33 (0) 1 53 53 05 05 – inter@cenego.com – www.cenego.com

SEMINAIRES INTER ENTREPRISES
CALENDRIER 2027

## A LYON

**STGM 06/26-Lyon** : 3, 4 juin + 17 sept. 2027

**STGM 09/26-Lyon** : 9, 10 sept + 10 nov. 2027

## THE MUTUAL GAINS APPROACH:

## REMOTE TRAINIG WITH ZOOM

**STGM ENG 12/27 DIST** (prerequisite) **:**

+ Memento » « Osez négocier autrement ! » en PDF

Remote training 4 sessions of 3,5h each + 2.5h feedback sessions

and 1 hour of individual coaching for a total of 17h30 hours : **2000 € HT**

**Schedule : J1, J2, J3 et J4** (9h à 12h30) + **J5 Feedback** (9 h à 11h30) + 1h00 individual coaching

**Anglais**

**STGM ENG DIST 12/27** : 9, 10 & 13, 14 déc. 2027 + 21 janv 2028

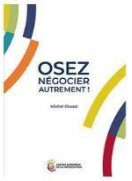
© Centre Européen de la Négociation
10 rue de Penthièvre – 75008 Paris – Tel. 33 (0) 1 53 53 05 05 – inter@cenego.com – www.cenego.com

SEMINAIRES INTER ENTREPRISES
CALENDRIER 2027

# LA STRATEGIE DES GAINS MUTUELS : LES FONDAMENTAUX

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

## STGM SOC : NEGOCIATIONS SOCIALES ET COLLECTIVES







(Constitue un prérequis obligatoire au même titre que la STGM)

*+ Livre « Comment réussir une négociation ? »*

+ Memento : « Osez négocier autrement ! »

+ Test de validation des Acquis (avant & après la formation)

+ livre « Osez négocier autrement !»
* Suggestion de lecture : « L'âge de la négociation collective Christian Thuderoz paru le 2 octobre 2019 Essai »

Format 2 jours en présentiel + 2h30 de Retours d'Expériences (REX)
+ 1 heure d'accompagnement à distance soit 17h30 de formation : **2.350 € HT**

**Horaires : J1** (9h à 12h30 + 14h30 à 18h) **+ J2** (9h à 12h30 + 13h30 à 17h) **+ J3 REX à distance** (9 h à 11h30)
**+ 1h accompagnement Individuel**

Langue : français

## A PARIS

**STGM SOC-06/27** : 17, 18 juin + 1er octobre 2027

**STGM SOC-09/27** : 9, 10 septembre + 5 novembre 2027

© Centre Européen de la Négociation
10 rue de Penthièvre – 75008 Paris – Tel. 33 (0) 1 53 53 05 05 – inter@cenego.com – www.cenego.com

SEMINAIRES INTER ENTREPRISES
CALENDRIER 2027

# A STRATEGIE DES GAINS MUTUELS : LES PERFECTIONNEMENTS

**PERF : PERFECTIONNEMENT A LA STRATEGIE DES GAINS MUTUELS ***

**« Aborder les facteurs de complexité en Négociation »**




* Prérequis : STGM ou STGM SOCIALE ou STGM SANTE (disponible en INTRA)

+ livre « Les secrets d'une bonne relation »

Format 2 jours en présentiel Soit 14h de formation : **1990 € HT**

**Horaires : J1** (9h à 12h30 + 14h30 à 18h) + **J2** (9h à 12h30 + 13h30 à 17h)

**Langue : français**

## A PARIS

- **PERF 04/27** : 1, 2 avril 2027
- **PERF 07/27** : 1, 2 juillet 2027
- **PERF 10/27** : 7, 8 octobre 2027
- **PERF 12/27** : 2, 3 décembre 2027

© Centre Européen de la Négociation
10 rue de Penthièvre – 75008 Paris – Tel. 33 (0) 1 53 53 05 05 – inter@cenego.com – www.cenego.com

SEMINAIRES INTER ENTREPRISES
CALENDRIER 2027

# LA STRATEGIE DES GAINS MUTUELS : LES PERFECTIONNEMENTS

**DIFF : NEGOCIER AVEC LES GENS DIFFICILES ***

**« Neutraliser la mauvaise foi »**




*Prérequis : STGM ou STGM SOCIALE ou STGM SANTE (disponible en INTRA)

+ livre « Comment négocier avec les gens difficiles »,

+ Test de validation des Acquis (avant & après la formation)

**Langue : français**

**Format : 2 jours en présentiel** + 3h30 de Retours d'Expériences (REX) à distance soit 17h30 de formation **: 2.490 € HT**

**Horaires : J1** (9h à 12h30 + 14h30 à 18h) **+ J2** (9h à 12h30 + 13h30 à 17h) **+ J3 REX à distance** (9 h à 11h30) **+ 1h accompagnement Individuel**

## A PARIS

- **DIFF 04/27 :** 1, 2 avril 2027 + 18 juin 2027
- **DIFF 06/27 :** 10, 11 juin + 24 septembre 2027
- **DIFF 09/27 :** 9, 10 septembre + 10 novembre 2027
- **DIFF 12/27 :** 2, 3 décembre + 11 février 2028

## A LYON

- **DIFF 04/27 Lyon :** 1, 2 avril 2027 + 25 juin 2027
- **DIFF 10/27 Lyon** : 7, 8 octobre 2027 + 3 décembre 2027

© Centre Européen de la Négociation
10 rue de Penthièvre – 75008 Paris – Tel. 33 (0) 1 53 53 05 05 – inter@cenego.com – www.cenego.com

SEMINAIRES INTER ENTREPRISES
CALENDRIER 2027

## LES ESSENTIELS DU NEGOCIATEUR : AMELIORER SA POSTURE DE NEGOCIATEUR

### POSI : LE NON POSITIF DU NEGOCIATEUR *

**« Savoir refuser sans offenser »**

* Sans Prérequis




Format en présentiel 2 jours soit 14h de formation :**1.990 € HT**

**Horaires : J1** (9h à 12h30 + 14h30 à 18h) **+ J2** (9h à 12h30 + 13h30 à 17h)

+ livre « Comment dire non »

A PARIS

**POSI-10/27** : 14, 15 octobre 2027

© Centre Européen de la Négociation
10 rue de Penthièvre – 75008 Paris – Tel. 33 (0) 1 53 53 05 05 – inter@cenego.com – www.cenego.com

# SEMINAIRES INTER ENTREPRISES
# CALENDRIER 2027

## LES ESSENTIELS DU NEGOCIATEUR : AMELIORER SA POSTURE DE NEGOCIATEUR

### ASSERT : L'ASSERTIVITE DU NEGOCIATEUR *

**« Oser défendre ses intérêts en respectant ceux de l'autre »**

* Prérequis conseillé : STGM ou STGM SOCIALE ou STGM SANTE (disponible en INTRA)

Format en présentiel 2 jours soit 14h de formation : **1.990 € HT**

**Horaires : J1** (9h à 12h30 + 14h30 à 18h) + **J2** (9h à 12h30 + 13h30 à 17h)

A PARIS

- **ASSERT-6/27** : 10, 11 juin 2027
- **ASSERT-12/27** : 9, 10 décembre 2027

### TOX : NEUTRALISER LES 8 PERSONNALITES TOXIQUES

**« La stratégie du désamorçage »**

* Prérequis : aucun

Format 2 jours en présentiel Soit 14h de formation : **1990 € HT**

**Horaires : J1** (9h à 12h30 + 14h30 à 18h) + **J2** (9h à 12h30 + 13h30 à 17h)

**Langue : français**

A PARIS

- **TOX-07/27** : 1, 2 juillet 2027
- **TOX-07/27** : 7, 8 octobre 2027

© Centre Européen de la Négociation
10 rue de Penthièvre – 75008 Paris – Tel. 33 (0) 1 53 53 05 05 – inter@cenego.com – www.cenego.com