

L'EXCELLENCE EN NÉGOCIATION

-  NÉGOCIATION
-  COMMUNICATION
-  ASSERTIVITÉ
-  PRÉPARATION
MENTALE
-  CRÉATIVITÉ
-  GESTION DES ÉMOTIONS



INTER
2025



SOMMAIRE

Le Centre Européen de la Négociation 1

Nos Consultants - Une dimension internationale 2

NOS FORMATIONS INTER-ENTREPRISES

OSEZ NÉGOCIER À DISTANCE 3

LES ESSENTIELS DE LA NÉGOCIATION

STGM | La stratégie des gains mutuels [PRÉ-REQUIS] 6

STGM REMOTE | The mutual gains approach (in english) [PRÉ-REQUIS] . . 7

STGM SOC | Négociations sociales et collectives [PRÉ-REQUIS] 8

DIFF | Négocier avec les gens difficiles 9

PERF | Perfectionnement à la stratégie des gains mutuels . 10

LES ESSENTIELS DU NÉGOCIATEUR

POSI | Le non positif du Négociateur 11

ASSERT | L'assertivité du Négociateur 12

Le Negotiation Abilities Test® 13

Nos interventions en entreprises 14

Les conférences du CENEGO 15

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 (2 modules).



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 réglementaires, en veillant à la constitution complète des dossiers administratifs (feuilles d'émargement et fiches d'évaluation à chaud).

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.





OSEZ NÉGOCIER À DISTANCE



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.

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 3 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.

Public concerné pour l'ensemble de nos formations - tous les Responsables et les Opérationnels ayant à négocier dans leur vie professionnelle : PDG, Directeurs (Généraux, Commerciaux, Marketing, Achats, Ventes, Usine, Informatique, Juridiques et Financiers, Ressources Humaines, Relations Sociales, Ressources Humaines...) Responsables Comptes-clés, Chefs de projets, Responsables Formation, Secrétaires Généraux, Délégués Syndicaux, Secrétaires des Comités d'entreprises.

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

- Développer une approche stratégique des négociations pour les aborder en toute confiance**
 - Les 7 éléments clés de la méthode
 - Le guide complet de préparation
- Créer un climat favorable**
 - Les obstacles personnels à la communication
 - Les clés d'une écoute active
- 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
- 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
- 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
- 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
- Accroître mon pouvoir**
 - Trouver et évaluer ma Meilleure Solution de Rechange (MESORE) à un accord négocié
 - Apprendre à « tomber » pour renforcer mon pouvoir
- Diagnostiquer mon style de négociateur**
 - Repérer mes attitudes et mes tactiques individuelles
 - Définir mon profil de négociateur
 - Évaluer mes points forts et mes points « d'effort »

2 JOURS + 2H30 + 1H | 2 290€^{HT}

J1 : 9h à 12h30 + 14h30 à 18h (prés.)
 J2 : 9h à 12h30 + 13h30 à 17h (prés.)
 J3 REX : 9 h à 11h30 (via zoom)
 +1h accompagnement indiv. (via Zoom)

BÉNÉFICES DE LA FORMATION

- 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

DATES À PARIS 2025

| | |
|-------------------------|------------|
| 9,10 janvier + 14 mars | STGM-01/25 |
| 6, 7 février + 11 avril | STGM-02/25 |
| 13, 14 mars + 16 mai | STGM-03/25 |
| 3, 4 avril + 6 juin | STGM-04/25 |
| 22, 23 mai + 4 juillet | STGM-05/25 |
| 12,13 juin + 12 sept | STGM-06/25 |
| 3, 4 juillet + 19 sept | STGM-07/25 |
| 28, 29 août + 17 oct | STGM-08/25 |
| 11, 12 sept + 14 nov | STGM-09/25 |
| 16, 17 oct + 19 déc | STGM-10/25 |
| 13, 14 nov + 9 janv | STGM-11/25 |
| 11, 12 déc + 6 fév | STGM-12/25 |

DATES À LYON

| | |
|-----------------------|-----------------|
| 3, 4 avril + 6 juin | STGM-04/25-Lyon |
| 12, 13 juin + 12 sept | STGM-06/25-Lyon |
| 11, 12 sept + 14 nov | STGM-09/25-Lyon |

+ REMISE
DES LIVRES :



INCLUS dans la formation

Tests d'évaluation des acquis

Formation présentielle
 100% opérationnelle basée sur des cas pratiques et des mises en situation fictives et réelles



THE MUTUAL GAINS APPROACH (In English)

Moving from compromise to creative solutions

OBJECTIVES

- Constructively managing the tension between the competitive and cooperative aspects of negotiation
- Diagnosing my negotiation style and measuring its impact
- To have a structured framework to prepare, conduct and follow up my negotiations
- Building enforceable and sustainable agreements

PROGRAM

1. Develop a strategic approach to negotiations to approach them with confidence

- The 7 key elements of the method
- The complete preparation guide

2. Create a favourable climate

- Personal barriers to communication
- The keys to active listening

3. Moving away from positional wars

- Avoiding a showdown
- Defending my interests and discovering those of the other
- Using «objective criteria
- Get the other to use the same rules of play

4. Inventing creative solutions

- Overcoming my personal brakes on creativity
- Seek mutually beneficial solutions
- Avoiding concessions while reconciling differences

5. Managing my emotions and those of others

- Acting effectively in the face of personal attacks and anger from others
- Controlling my emotions and avoiding the 2 ineffective attitudes

6. Dealing with bad faith

- Recognising and unmasking common tactics
- Defusing the processes of blackmail, threats, manipulation ...
- Using metacommunication

7. Increasing power

- Find and evaluate my Best Alternative Solution (BATNA) to a negotiated agreement and that of the other
- Mastering my fear of failure to empower myself

8. Diagnosing my negotiation style

- Identify my individual attitudes and tactics
- Define my negotiator profile
- Assessing my strengths and areas of «effort

**4 SESSIONS + FEEDBACK
+ INDIVIDUAL COACHING**

1 990€ HT

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

BENEFITS OF THE TRAINING

- Acquisition of a method for preparing, conducting and following up my negotiations
- Training in the application of a structured approach
- Development of constructive behavioural skills

DATES 2025

11, 12 & 15, 16 déc + 23 jan
STGM ENG 12/25 DIST

**100% operational training based
on practical cases and scenarios.
Each participant leaves
with a personalised action plan**

INCLUDES :

Achievement tests

+ MEMENTO
« OSEZ NÉGOCIER
AUTREMENT ! »
(en PDF)



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 son 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

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
- M'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
- 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

- Reconnaître 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 mon pouvoir

- Trouver et évaluer ma Meilleure Solution de Rechange (MESORE) à un accord négocié et celle de l'autre
- Maîtriser 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
- Évaluer mes points forts et mes points « d'effort »

+ REMISE
DES LIVRES :



2 JOURS + 2H30 + 1H | 2 290€^{HT}

J1 (9h à 12h30 + 14h30 à 18h)

J2 (9h à 12h30 + 13h30 à 17h)

1 Séance REX de 9h-11h30

+ 1h accompagnement indiv. (via Zoom)

PRÉREQUIS

Aucun

BÉNÉFICES DE LA FORMATION

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

DATES À PARIS 2025

19, 20 juin + 19 sept STGM SOC-06/25

18, 19 sept + 7 nov STGM SOC-09/25

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

Chaque participant repart avec un plan d'action personnalisé

INCLUS dans la formation

Tests d'évaluation des acquis

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 son équilibre face à la déstabilisation, en se 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 votre interlocuteur
7. Utiliser mon pouvoir pour faire réfléchir l'autre et non pour le faire fléchir
8. Etablir 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

INCLUS dans la formation

Tests d'évaluation des acquis

+ REMISE
DU LIVRE :



2 JOURS + 2H30 + 1H | 2 490€

J1 (9h à 12h30 + 14h30 à 18h)
J2 (9h à 12h30 + 13h30 à 17h)
J3 REX : 9 h à 11h30 (via zoom)
+1h accompagnement indiv. (via Zoom)

PRÉREQUIS

STGM, STGM SOC ou
STGM SANTÉ (disponible en INTRA)

BÉNÉFICES DE LA FORMATION

- 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 mes émotions
- Compléter ma boîte à outils de négociateur grâce à la stratégie du contournement

DATES À PARIS 2025

| | |
|----------------------------|------------|
| 3, 4 avril + 23 mai | DIFF-04/25 |
| 18, 19 juin +26 sept. | DIFF-06/25 |
| 11, 12 sept + 14 nov. | DIFF-09/25 |
| 4, 5 déc + 13 février 2026 | DIFF-12/25 |

DATES À LYON 2025

| | |
|----------------------|-----------------|
| 3, 4 avril + 27 juin | DIFF-04/25-LYON |
| 9, 10 oct +26 sept. | DIFF-10/25-LYON |

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



LES ESSENTIELS DU NÉGOCIATEUR

Ce parcours de 2 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.

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 la 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 »

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 vos 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 nos intérêts réciproques et l'amener à un « oui »

A 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.

2 JOURS | 1 860€ HT

J1 (9h à 12h30 + 14h30 à 18h)

J2 (9h à 12h30 + 13h30 à 17h)

PRÉREQUIS

Aucun

BÉNÉFICES DE LA FORMATION

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

DATES À PARIS 2025

16, 17 octobre

POSI-10/25

La pédagogie est active par excellence car fondée sur des études de cas très courts sur les moments difficiles de la négociation

INCLUS dans la formation

Tests d'évaluation des acquis

+ REMISE
DU LIVRE :



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 son 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 nos intérêts réciproques

2 JOURS | 1 860€ HT

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

PRÉREQUIS CONSEILLÉ

STGM, STGM SOC ou
STGM SANTÉ (disponible en INTRA)

BÉNÉFICES DE LA FORMATION

- 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

DATES À PARIS 2025

5, 6 juin ASSERT-06/25
11, 12 décembre ASSERT-12/25

Formation basée sur des exercices de groupe (85% de pratique)

Études 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

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 CENEGO



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



AIR LIQUIDE

ALSTOM

ANAP

ANFR AGENCE NATIONALE
DES FRÉQUENCES

ASSYSTEM FRANCE

AXA

BPCE

BOUYGUES

CAISSE DES DEPOTS & CONSIGNATIONS

CASTORAMA FRANCE SAS

CAT SAS

CCR

CHANEL

CMIC

CNR - COMPAGNIE NATIONALE DU RHONE

CREDIT AGRICOLE

CREDIT MUTUEL

DASSAULT SYSTEMES SE

GROUPE EDF

ELKEM

ENGIE

FERRERO

FLEURY MICHON

HERMES

IFP ENERGIES NOUVELLES

IMERYS

JP MORGAN

KORIAN SA

LAITA

LIEBHERR

PLAYMOBIL

LA BANQUE POSTALE

LFB BIOMEDICAMENTS

LEROY MERLIN

L'OCCITANE EN PROVENCE

L'OREAL SA

MATMUT

MEDTRONIC

MERIAL

MICHELIN

NAVAL GROUP

NEXITY

NOVARTIS PHARMA SAS

NOVO NORDISK

ORANGE France

ORANO

PARIS LA DÉFENSE

PASQUIER SA

PFIZER

PLASTIC OMNIUM AUTO INERGY

POLE EMPLOI

RABOT DUTILLEUL CONSTRUCTION

RATP

RECKITT BENCKISER

REFRESCO FRANCE SAS

REMI COINTREAU

ROCHE

RTE RÉSEAU DE TRANSPORT
D'ELECTRICITÉ

SAFT

SAINT LOUIS SUCRE

SAINT MICHEL

SANOFI - AVENTIS FRANCE

SCOR

STELLANTIS

ST MICRO ELECTRONICS

SUEZ GROUPE

TECHNICATOME

TEVA SANTE

UNEDIC

VOLKSWAGEN GROUP

WARNER ENTERTAINMENT 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