



**CENTRE EUROPÉEN
DE LA NÉGOCIATION**

**SEMINAIRES INTER ENTREPRISES
CALENDRIER 2022 – En distanciel**

Les essentiels de la négociation

NEGO 1 : LA STRATEGIE DES GAINS MUTUELS (prérequis)

« Passer du compromis aux solutions créatives »

+ Questionnaire NAT*, soit :

→ 100 % distanciel (via zoom) avec 4 matinées + 3h30 REX (2h30 en collégial + 1 h en individuel)

Langue : français - distance (via Zoom)

soit 17h30 à **1.990 € HT**

M1, M2, M3 et M4 (9h à 12h30) +

M5 REX (9 h à 11h30) + **1h accompagnement individuel**

NEGO1-D-01/22 : 18, 19, 20, 21 janvier + 11 mars 2022

NEGO1-D-02/22 : 10, 11 & 14, 15 février + 8 avril 2022

NEGO1-D-03/22 : 10, 11 & 14, 15 mars + 13 mai 2022

NEGO1-D-04/22 : 21, 22 & 25, 26 avril &+ 24 juin 2022

NEGO1-D-05/22 : 10, 11 & 12, 13 mai + 8 juillet 2022

NEGO1-D-06/22 : 30 juin, 1^{er} juil. & 4, 5 juil. + 23 sept. 2022

NEGO1-D-07/22 : 21, 22 & 25, 26 juil. + 7 oct. 2022

NEGO1-D-09/22 : 20, 21 & 22, 23 sept. + 18 nov. 2022

NEGO1-D-10/22 : 20, 21 & 24, 25 oct. + 16 déc. 2022

NEGO1-D-11/22 : 24, 25 & 28, 29 nov. 2022 + 25 janv. 2023

NEGO1-D-12/22 : 15, 16 & 19, 20 déc. 2022 + 1^{er} fév. 2023

Langue : anglais – NEGOTIATION FUNDAMENTALS

NEGO1-D-09/22-Angl : 1, 2 & 5, 6 sept. + 18 nov. 2022

* Negotiation Abilities Test

Procédure d'auto-évaluation unique grâce à laquelle chaque stagiaire identifie ses forces et faiblesses dans la maîtrise des 7 compétences clés du profil idéal du négociateur raisonné

TEST INCLUS
Le N.A.T*

SEMINAIRES INTER ENTREPRISES CALENDRIER 2022 – En distanciel

NEGO 3 : NEGOCIER AVEC LES GENS DIFFICILES

« Neutraliser la mauvaise foi »

* Prérequis : **NEGO1** ou **NEGO SOCIALE**

➔ 100 % distanciel avec 4 matinées (via zoom)

Langue : français - à distance (via Zoom)

soit 14h à **1.540 € HT**

M1, M2, M3 et M4 (9h à 12h30)

NEGO3-D-07/22 : 4, 5, 6, 7 juillet 2022