



**CENTRE EUROPÉEN  
DE LA NÉGOCIATION**

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

## Les essentiels de la négociation

### **NEGO 1 : LA STRATEGIE DES GAINS MUTUELS (prérequis)**

« Passer du compromis aux solutions créatives »

+ Questionnaire NAT\*+ livre « Comment réussir une négociation ? », soit :

→ 2 jours en présentiel + 3h30 REX (via zoom)

Langue : français - à Paris (pour J1 et J2)

soit 17h30 à **2.250 € HT**

**J1** (9h à 12h30 + 14h30 à 18h) + **J2** (9h à 12h30 + 13h30 à 17h)  
+ **J3 REX** (9 h à 11h30) + **1h accompagnement individuel** (via zoom)

**NEGO1-01/22** : 20, 21 janvier + 11 mars 2022

**NEGO1-02/22** : 3, 4 février + 1<sup>er</sup> avril 2022

**NEGO1-03/22** : 10, 11 mars + 13 mai 2022

**NEGO1-04/22** : 7, 8 avril + 3 juin 2022

**NEGO1-05/22** : 19, 20 mai + 1er juillet 2022

**NEGO1-06/22** : 16, 17 juin + 15 sept 2022

**NEGO1-07/22** : 7, 8 juillet + 16 sept 2022

**NEGO1-08/22** : 25, 26 août + 21 oct 2022

**NEGO1-09/22** : 15, 16 sept + 18 nov. 2022

**NEGO1-10/22** : 13, 14 oct + 16 déc. 2022

**NEGO1-11/22** : 17, 18 nov. 2022 + 12 janv. 2023

**NEGO1-12/22** : 8, 9 déc. 2022 + 13 janv. 2023

Lieu : LYON

**NEGO1-09/22-Lyon** : 15, 16 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 présentiel

## **NEGO SOCIALE : NEGOCIATIONS SOCIALES ET COLLECTIVES (prérequis)**

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

+ Questionnaire NAT\*+ livre « Osez négocier autrement !»

\* Suggestion de lecture : « L'âge de la négociation collective Christian Thuderoz paru le 2 octobre 2019 Essai »

**2 JOURS en présentiel + 1 JOUR REX à distance (via zoom)**

**PARIS**

**2.150 € HT**

Langue : français - Soit 21h

**NEGO Soc-09/22** : 29, 30 septembre + 7 novembre 2022

## **NEGO 2 : PERFECTIONNEMENT A LA STRATEGIE DES GAINS MUTUELS**

« Aborder les facteurs de complexité en Négociation »

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

+ livre « Les secrets d'une bonne relation »

**2 JOURS en présentiel**

**PARIS**

**1.540 € HT**

Langue : français - Soit 14h

**NEGO2-04/22** : 14, 15 avril 2022

**NEGO2-10/22** : 6, 7 octobre 2022

**NEGO2-12/22** : 1er, 2 décembre 2022

## **NEGO 3 : NEGOCIER AVEC LES GENS DIFFICILES**

« Neutraliser la mauvaise foi »

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

+ livre « Comment négocier avec les gens difficiles », soit :

→ 2 jours en présentiel

**Langue : français – à Paris**

soit 14h à **1.800 € HT**

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

**NEGO3-06/22** : 20, 21 juin 2022

**NEGO3-09/22** : 12, 13 septembre 2022

**NEGO3-11/22** : 28, 29 novembre 2022

# SEMINAIRES INTER ENTREPRISES CALENDRIER 2022 – En présentiel

## Les essentiels du Négociateur

### **DISC : DISCUTER L'INDISCUTABLE**

« Aborder des sujets qui fâchent »

2 JOURS + livre « Comment mener les discussions difficiles »

\* Prérequis : NEGO1 ou NEGO SOCIALE

PARIS

1.540 € HT

DISC-11/22 : 9, 10 novembre 2022

### **POSI : LE NON POSITIF DU NEGOCIATEUR**

« Savoir refuser sans offenser »

2 JOURS + livre « Comment dire non »

\* Sans Prérequis

PARIS

1.540 € HT

POSI-10/22 : 18, 19 octobre 2022

### **EMO : LES EMOTIONS DU NEGOCIATEUR**

« Savoir les transformer d'obstacles en alliées »

2 JOURS

\* Sans Prérequis

PARIS

1.540 € HT

EMO-12/22 : 5,6 décembre 2022

### **PREP : LA PREPARATION MENTALE DU NEGOCIATEUR**

« Exprimer son plus haut potentiel pour exceller en négociation »

2 JOURS

\* Prérequis conseillé: NEGO1 ou NEGO SOCIALE

PARIS

1.540 € HT

PREP-09/22 : 29, 30 septembre 2022

### **VOIX : LA VOIX DU NEGOCIATEUR**

« Faire de sa voix un atout pour négocier autrement »

2 JOURS

\* Prérequis : NEGO1 ou NEGO SOCIALE

PARIS

1.800 € HT

VOIX-10/22 : 17, 18 octobre 2022

# SEMINAIRES INTER ENTREPRISES CALENDRIER 2022 – En présentiel

## **ASSERT** : L'ASSERTIVITE DU NEGOCIATEUR

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

\* Sans Prérequis

2 JOURS

PARIS

1.540 € HT

ASSERT-11/22 : 3, 4 novembre 2022

ASSERT-12/22 : 12, 13 décembre 2022

## **CREA** : LA CRÉATIVITÉ DU NEGOCIATEUR

« Thinking out of the box - Ensemble ! »

\* Sans Prérequis

2 JOURS

PARIS

1.540 € HT

CREA-11/22 : 14, 15 novembre 2022