



CENTRE EUROPÉEN DE LA NÉGOCIATION



SEMINAIRES INTER ENTREPRISES



CALENDRIER 2024

SEMINAIRES INTER ENTREPRISES CALENDRIER 2024

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 : **2.280 € 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 01/24 : 11, 12 janvier + 15 mars 2024
- STGM 02/24 : 8, 9 février + 5 avril 2024
- STGM 03/24 : 14, 15 mars + 17 mai 2024
- STGM 04/24 : 4, 5 avril + 7 juin 2024
- STGM 05/24 : 23, 24 mai + 5 juillet 2024
- STGM 06/24 : 13, 14 juin + 13 sept 2024
- STGM 07/24 : 4, 5 juillet + 20 sept 2024
- STGM 08/24 : 22, 23 août + 18 oct 2024
- STGM 09/24 : 12, 13 sept + 15 nov. 2024
- STGM 10/24 : 17, 18 oct + 20 déc. 2024
- STGM 11/24 : 14, 15 nov. 2024 + 10 janv. 2025
- STGM 12/24 : 12, 13 déc. 2024 + 7 fév. 2025

A LYON

- STGM 09/24-Lyon : 12, 13 sept + 15 nov. 2024

SEMINAIRES INTER ENTREPRISES
CALENDRIER 2024

THE MUTUAL GAINS APPROACH :

REMOTE TRAINING WITH ZOOM

STGM ENG 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 : **1990 € HT**

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

Anglais

STGM ENG DIST : 12, 13 & 16, 17 déc. 2024 + 24 janv 2025

SEMINAIRES INTER ENTREPRISES CALENDRIER 2024

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)

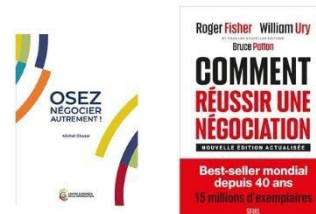
+ Livre « Comment réussir une négociation ? »

+ 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 : **2.280 € 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-06/24** : 20, 21 juin + 20 septembre 2024

○ **STGM SOC-09/24** : 19, 20 septembre + 8 novembre 2024

SEMINAIRES INTER ENTREPRISES
CALENDRIER 2024

LA 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 : **1.850 € HT**

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

Langue : français

A PARIS

- **PERF 04/24** : 4, 5 avril 2024
- **PERF 07/24** : 4, 5 juillet 2024
- **PERF 10/24** : 3, 4 octobre 2024
- **PERF 12/24** : 5, 6 décembre 2024

SEMINAIRES INTER ENTREPRISES
CALENDRIER 2024

LA STRATEGIE DES GAINS MUTUELS : LES PERFECTIONNEMENTS

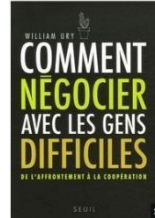
DIFF : NEGOCIER AVEC LES GENS DIFFICILES *

« 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)



Format de 2 jours en présentiel soit 14 h de formation : **1.850 € HT**

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

Langue : français

A partir de juin

Format : 2 jours en présentiel + 3h30 de Retours d'Expériences (REX)
à distance soit 17h30 de formation : **2.480 € 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 04/24** : 4, 5 avril 2024

○ **DIFF 06/24** : 20, 21 juin + 27 septembre 2024

● **DIFF 09/24** : 12, 13 septembre + 15 novembre 2024

○ **DIFF 12/24** : 5, 6 décembre 2024 + 14 février 2025

SEMINAIRES INTER ENTREPRISES CALENDRIER 2024

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 : **1.850 € HT**

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

+ livre « Comment dire non »

A PARIS

POSI-10/24 : 17, 18 octobre 2024

SEMINAIRES INTER ENTREPRISES CALENDRIER 2024

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 : **1.850 € HT**

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

A PARIS

ASSERT-6/24 : 6, 7 juin 2024

ASSERT-12/24 : 12, 13 décembre 2024