



**CENTRE EUROPÉEN
DE LA NÉGOCIATION**

FORMATIONS INTRA-ENTREPRISES

NÉGOCIATION



COMMUNICATION



ASSERTIVITÉ



PRÉPARATION
MENTALE



CRÉATIVITÉ



GESTION DES ÉMOTIONS



L'excellence
en négociation



SOMMAIRE

Edito	1
Le Centre Européen de la Négociation	2

NOS FORMATIONS INTRA-ENTREPRISES

LES ESSENTIELS DE LA NÉGOCIATION

NÉGO 1 La stratégie des gains mutuels [PRÉ-REQUIS]	4
NÉGO 2 Perfectionnement à la stratégie des gains mutuels	5
NÉGO 3 Négocier avec les gens difficiles	6
Diagnostic et Ingénierie	7
Nos Consultants	7
Le Negotiation Abilities Test®	8

LES ESSENTIELS DU NÉGOCIATEUR

DISC Discuter l'indiscutable	10
POSI Le non positif du Négociateur	11
EMO Les émotions du Négociateur	12
PREP La préparation mentale du Négociateur	13
VOIX La voix du Négociateur	14
ASSERT L'assertivité du Négociateur	15
CRÉA 1 La créativité du Négociateur	16
CRÉA 2 Booster votre créativité et celle de l'équipe	17

Nos Formations	18
Une dimension internationale	19

EDITO

Chaque jour, l'actualité nous montre que la négociation et la capacité à résoudre les conflits sont au cœur des relations interpersonnelles, professionnelles et privées. Certains échecs sont la preuve que le rapport de force et l'affrontement génèrent des tensions et produisent de mauvais résultats.

Chacun d'entre nous confronté à ces problématiques doit savoir créer les conditions d'un consensus pour réussir : écouter, prendre en compte les intérêts de l'autre, affirmer les siens, susciter l'adhésion et construire des relations confiantes et pérennes.

La « **Stratégie des Gains Mutuels** » méthode de négociation raisonnée **développée à Harvard**, permet de **désamorcer les conflits, construire des relations durables** et obtenir des solutions applicables et des résultats optimisés.

Avec plus de **100 000 personnes formées** depuis 1984, le CENTRE EUROPÉEN DE LA NÉGOCIATION est le leader en France dans la diffusion de cette méthode pratique et pragmatique. Contrairement à certains préjugés, **on ne naît pas bon négociateur, on le devient**. C'est une expertise que tout manager ou collaborateur peut apprendre et développer.

L'acquisition des 7 compétences clés de notre approche feront de vous ce négociateur performant qui agit avec maîtrise, discernement et parfois audace. Au dire des participants, nos séminaires sont des expériences marquantes dans leur vie professionnelle et personnelle qui les accompagnent longtemps après. Notre offre se compose maintenant de 2 volets :

- les essentiels de la négociation avec ses 3 modules pour acquérir les bases fondamentales de la stratégie des gains mutuels,
- les essentiels du négociateur avec ses 8 modules pour développer les compétences clés du négociateur raisonné. Ces modules abordent la communication, la préparation mentale, l'assertivité, la créativité ou encore la gestion des émotions.

Au-delà des cycles de formation, notre offre 2020 comprend aussi :

- un test d'évaluation de votre profil de négociateur et des compétences associées,
- des formations sur-mesure,
- l'accompagnement sur des négociations à forts enjeux,
- du coaching et des conférences.

LE CENTRE EUROPÉEN DE LA NÉGOCIATION

Le Centre Européen de la Négociation, fondé en 1984 par Michel Ghazal, est leader dans le domaine du conseil et de l'accompagnement à la négociation, de la formation, du leadership et de 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 100 000 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 un dispositif présentiel, 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 (8 modules).





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 aboutit à l'obtention d'une qualification délivrée par le Centre Européen de la Négociation, qui sera essentielle dans le développement de votre carrière.

Public concerné pour toutes nos formations : tous les Responsables et les Opérationnels ayant à négocier dans leur vie professionnelle : Responsables Comptes-clés, Chefs de projets, Directeurs des Ressources Humaines, Responsables Formation, PDG, Directeurs Généraux, Directeurs Commerciaux, Directeurs Marketing, Directeurs Juridiques et Financiers, Directeurs d'Achats, Directeur de Communication, Directeurs d'Usine, Directeurs d'Affaires Sociales, Secrétaires Généraux, Directeurs Informatique, Directeurs des Ventes, 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 son style de négociation et en mesurer l'impact
- Disposer d'un cadre structuré pour préparer, conduire et suivre ses négociations
- Bâtir des accords applicables et durables

PROGRAMME

1. Développer une approche stratégique des négociations pour les aborder en toute confiance

- Les 7 éléments clés de la méthode
- Le guide complet de préparation

2. Créer un climat favorable

- Les obstacles personnels à la communication
- Les clés d'une écoute active

3. Sortir des guerres de positions

- Éviter l'épreuve de force
- Défendre ses intérêts et découvrir ceux de l'autre
- Utiliser les « critères objectifs »
- Amener l'autre à utiliser les mêmes règles de jeu

4. Inventer des solutions créatives

- Vaincre ses freins personnels à la créativité
- Rechercher des solutions procurant un bénéfice mutuel
- Éviter les concessions tout en conciliant les différences

5. Gérer ses émotions et celles des autres

- Agir efficacement face aux attaques personnelles et à la colère de l'autre
- Piloter ses émotions et éviter les 2 attitudes inefficaces

6. Dénouer la mauvaise foi

- Reconnaître les tactiques habituelles et les démasquer
- Désamorcer les processus de chantage, de menace, de manipulation ...
- Se servir de la métacommunication

7. Accroître son pouvoir

- Trouver et évaluer votre Meilleure Solution de Rechange (MESORE) à un accord négocié
- Apprendre à « tomber » pour renforcer son pouvoir

8. Diagnostiquer son style de négociateur

- Repérer vos attitudes et vos tactiques individuelles
- Définir votre profil de négociateur
- Évaluer vos points forts et vos points « d'effort »

DURÉES CONSEILLÉES

- Session de 9 à 12 pers (max) :
3 jours + 1 jour de retour d'expérience
- Session de 4 (mini) à 8 pers :
2 jours + 1 jour de retour d'expérience

TARIF

Sur demande

BÉNÉFICES DE LA FORMATION

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

LIVRE EN OPTION

« Comment réussir une négociation ? »

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

INCLUS en amont de la formation

Test d'évaluation
de vos pratiques en négociation

INCLUS Post-formation

Test de validation des acquis

PERFECTIONNEMENT À LA STRATÉGIE DES GAINS MUTUELS

Aborder les facteurs de complexité en Négociation

OBJECTIFS

- Perfectionner et approfondir son approche de « négociateur raisonné »
- Faire monter en puissance son niveau d'expertise
- Aborder les 10 facteurs de complexité

PROGRAMME

1. Mettre en commun les expériences de négociations vécues par les participants

- Inventorier les succès et difficultés rencontrés dans l'application de la Stratégie des Gains Mutuels
- 4 mises en situation abordant les éléments de complexité
- Décryptage d'un cas d'actualité complexe

2. Perfectionner sa stratégie

- Distinguer l'approche antagoniste et compétitive de l'approche de résolution de problème par la recherche des gains mutuels

3. Utiliser une approche systématique pour se préparer

- Entraînement à la maîtrise des outils de la préparation grâce à un cas avec forte charge émotionnelle

4. Bâtir une stratégie relationnelle efficace

- Les 6 composantes d'une stratégie relationnelle inconditionnellement constructive

5. Optimiser les accords par les solutions intégratives

- Découverte des 5 modes d'invention procurant des gains mutuels
- Multiplication des options avant l'engagement

DURÉE CONSEILLÉE

- Session de 4 mini à 12 pers (max) : 2 jours

TARIF

Sur demande

PRÉREQUIS

NEGO 1

BÉNÉFICES DE LA FORMATION

Ce perfectionnement permet :

- d'approfondir sa connaissance de la Stratégie des Gains Mutuels
- de décrypter et anticiper les facteurs de complexité
- de s'adapter à des enjeux et des environnements complexes durant la négociation

LIVRE EN OPTION

« Les secrets d'une bonne relation »

INCLUS Post-formation

Test de validation des acquis : étude de cas (le test sera opérationnel au second semestre 2020)

Formation présentielle basée sur des cas pratiques à 80 %, simulations suivies d'analyse des processus en négociation complexe

NÉGOCIER AVEC LES GENS DIFFICILES

Neutraliser la mauvaise foi

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 s'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 trucs
6. Bâtir une passerelle qui assure une porte de sortie honorable à votre interlocuteur
7. Utiliser son pouvoir pour faire réfléchir l'autre et non pour le faire fléchir
8. Etablir et améliorer vos solutions « hors table »
9. Savoir utiliser ses 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 Post-formation

Test de validation des acquis : étude de cas (le test sera opérationnel au second semestre 2020)

DURÉES CONSEILLÉES

- Session de 9 à 12 pers (max) : 3 jours
- Session de 4 (mini) à 8 pers : 2 jours

TARIF

Sur demande

PRÉREQUIS

NEGO 1

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 ses capacités à gérer son stress et ses émotions
- Compléter sa boîte à outils de négociateur grâce à la stratégie du contournement

LIVRE EN OPTION

« Comment négocier avec les gens difficiles »

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

DIAGNOSTIC ET INGÉNIERIE

Le Centre Européen de la Négociation vous propose d'adapter ses solutions à votre contexte et à vos besoins spécifiques.

Nous personnalisons le contenu de nos formations pour répondre à vos attentes et sommes vigilants sur les objectifs et les problématiques spécifiques des différents publics.

La démarche consiste en un diagnostic préalable sous forme d'interviews du commanditaire de la formation et d'un échantillon représentatif des publics à former.

Cette 1^{ère} étape permettra au Consultant en charge de votre projet :

- de s'imprégner du contexte et des enjeux de négociations vécues,
- de comprendre les difficultés rencontrées,
- d'évaluer les points forts et les points d'effort d'une façon globale.

Le contenu de la formation et le déroulé pédagogique seront construits de sorte à répondre aux besoins individuels et collectifs détectés.

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).

LE NEGOTIATION ABILITIES TEST®

Le Centre Européen de la Négociation a développé un questionnaire d'évaluation unique qui va permettre à chaque participant d'identifier son profil de négociateur et des compétences associées. Le profil idoine dans la mise en œuvre de la Stratégie des Gains Mutuels étant celui du coopératif assertif.

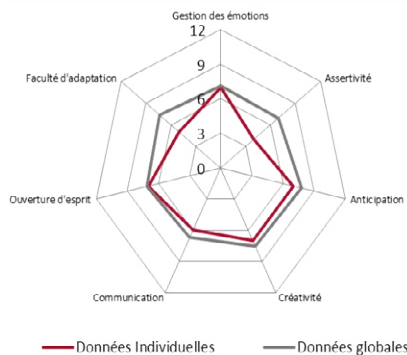
Chaque évaluation répond au besoin d'identifier le savoir-faire, le savoir-être et le savoir interagir de chaque participant. Cela permettra de personnaliser son parcours de formation ou de constituer une équipe de négociateurs efficaces.

Cette évaluation peut-être complétée par un test in-situ, en face à face avec un consultant.

Un **score brut** qui correspondra à son profil de référence selon les réponses qu'il a donné lors de son auto-évaluation. Ce score brut est calculé selon un algorithme précis né de notre savoir-faire.

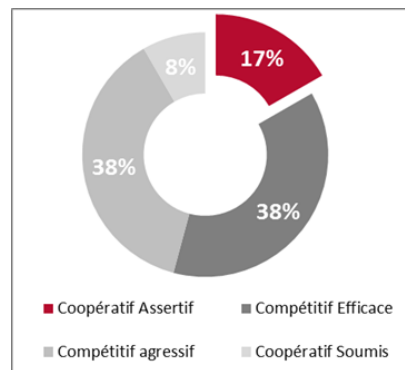
51%

100% Collaboratif



Un **diagramme radar** donne un instantané des caractéristiques du profil du stagiaire selon 7 compétences clés. Cette évaluation sur une échelle de 1 à 12 permet d'identifier les axes d'améliorations ainsi que les acquis de chaque participant.

Un **diagramme en camembert** donne la structure du profil du stagiaire en mettant en exergue la part de coopératif assertif qui ressort des réponses qu'il a faites au questionnaire.





Les essentiels du négociateur

Ce parcours de 8 modules vous permettra de mieux réussir vos négociations en approfondissant de façon ciblée d'autres facettes de la stratégie des gains mutuels.

Venez acquérir de nouvelles compétences adaptées à votre situation professionnelle.

DISCUTER L'INDISCUTABLE

Aborder les sujets qui fâchent

OBJECTIFS

- Identifier les 3 conversations sous-jacentes à un sujet difficile
- Conduire un entretien portant sur un sujet délicat avec des personnes qui rejettent tout
- Annoncer efficacement une mauvaise nouvelle, sans compromettre la relation
- Maîtriser les techniques permettant d'abattre les obstacles à la coopération pour aboutir à une issue favorable et durable.

PROGRAMME

1. Conduire un entretien portant sur un sujet difficile

- Pourquoi sa mauvaise gestion n'est pas due au sujet abordé, mais à ce que vous en pensez ?
- Quels sont les risques et les coûts de l'évitement des conversations difficiles ?
- Quelles sont les idées reçues qui perturbent la communication ?

2. Définir un nouveau cadre de référence pour gérer les entretiens difficiles

- Quelle est l'approche classique pour aborder une conversation difficile ?
- Pourquoi bloque-t-elle la communication ?
- Comment gérer les trois niveaux sous-jacents de l'échange : ce qui s'est passé, les sentiments induits et l'affirmation de l'identité ?
- Quels sont les nouveaux principes à adopter ?

3. Aborder une conversation difficile

- Comment séparer les intérêts et le but ? Quelle différence entre un bon et un mauvais but ?

- Comment formuler l'objectif pour optimiser le résultat ?
- Quelles sont les tactiques à risque à éviter et quelles sont les erreurs qui poussent à les utiliser ?

4. Gérer les interactions

- Comment démarrer une conversation difficile et éviter de mettre l'autre sur la défensive ?
- Comment utiliser le pouvoir de l'écoute active ?
- Comment aller au fond du sujet ?
- Comment parler avec clarté et persuasion ?

5. Rectifier le tir

- Comment réagir si l'autre ne veut pas vous parler, vous attaque personnellement, ne veut pas écouter ce que vous avez à dire ?
- Comment utiliser les recadrages quand l'autre s'engage dans une controverse destructrice ?
- Comment « nommer » le comportement destructeur ou les règles du jeu pour s'orienter vers une approche de « résolution constructive du problème » ?

DURÉE CONSEILLÉE

- Session de 4 mini à 12 pers (max) : 2 jours

TARIF

Sur demande

PRÉREQUIS

NEGO 1

BÉNÉFICES DE LA FORMATION

- Maîtriser les étapes qui permettent de conduire ses entretiens difficiles avec succès
- Maîtriser la dimension émotionnelle pour la rendre moins stressante et plus productive
- Utiliser les outils de la « Stratégie des Gains Mutuels » pour gérer efficacement les questions relationnelles et les problèmes rationnels

LIVRE EN OPTION

« Comment mener des discussions difficiles ? »

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

LE NON POSITIF DU NÉGOCIATEUR

Savoir refuser sans offenser

OBJECTIFS

- Maîtriser les 3 étapes d'une nouvelle approche : « le non positif »
- Dire « non » sans vous sentir mal à l'aise, avoir mauvaise conscience ou craindre des représailles
- Mieux gérer votre réponse émotionnelle, désarmer votre interlocuteur, délivrer un « non » auquel il peut dire oui
- Sortir des approches classiques : éviter, céder, attaquer
- Gérer la tension entre utiliser votre pouvoir et préserver vos 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 vos peurs ou votre colère : surmonter vos conflits internes et piloter vos émotions
- Comprendre ce que vous voulez vraiment : dire non à une demande c'est avant tout dire oui à vos besoins et intérêts
- Équilibrer le rapport de forces : retirer à l'autre la possibilité de vous nuire sans l'attaquer

2. Délivrer un « non positif »

- Désarmer l'autre : le traiter avec respect
- Affirmer vos intérêts : se confronter positivement en vous centrant sur vos besoins
- Formuler une demande acceptable : être clair sur le comportement que vous demandez à l'autre de modifier

3. Transformer ses réactions : inviter au « oui »

- Gérer ses réactions : rester solide s'il résiste ou refuse
- Utiliser votre pouvoir constructivement : se servir de votre Mesore sans provocation
- L'inviter au « oui » : après le rapport de forces, ouvrir la porte à une solution négociée acceptable pour vos 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.

DURÉE CONSEILLÉE

Session de 4 mini à 12 pers (max) :
2 jours

TARIF

Sur demande

PRÉREQUIS

Aucun

BÉNÉFICES DE LA FORMATION

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

LIVRE EN OPTION

« Comment dire non »

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



LES ÉMOTIONS DU NÉGOCIATEUR

Savoir les transformer d'obstacles en alliées

OBJECTIFS

- Mieux comprendre la mécanique émotionnelle dans le fonctionnement humain
- Découvrir les déclencheurs des émotions négatives
- Explorer les 5 préoccupations centrales à l'œuvre, au-delà de la raison
- Désamorcer les émotions négatives et susciter les émotions positives

PROGRAMME

Jour 1

Accueil / « mes émotions gênantes » / attentes / cadre / programme

Séquence 1 : Identifier ce qui altère mon comportement en négociation

- Les 4 émotions principales et la mécanique émotionnelle
- Prendre conscience de mon image sous le coup de l'émotion

Séquence 2 : Découvrir les 5 préoccupations centrales à l'origine des émotions négatives

- La percée conceptuelle d'Harvard pour aborder l'émotion
- Les 5 besoins fondamentaux : appréciation, affiliation, autonomie, statut et rôle

Séquence 3 : Reconnaître l'émotion / Agir sur le déclencheur

- Comprendre l'intérêt d'agir sur le déclencheur de l'émotion
- Acquérir un regard de métacommunication

Jour 2

Accueil : Exercices corporels / respiration

Séquence 1 : Cesser de se battre contre mon émotion

- Identifier les préoccupations centrales les plus sensibles pour moi
- Utiliser les techniques pour prendre du recul et apaiser l'émotion

Séquence 2 : Faire face efficacement à l'émotion de l'autre

- Les préoccupations centrales en action : nourrir le besoin de l'autre
- Les outils concrets pour désamorcer les émotions négatives chez l'autre

Séquence 3 : Susciter des émotions positives pour avancer dans les gains mutuels

- Rétablir un relationnel sain pour ouvrir le terrain de coopération
- Ancrer les pratiques dans le cadre des 7 éléments clés de la stratégie des gains mutuels

DURÉE CONSEILLÉE

- Session de 4 mini à 12 pers (max) : 2 jours

TARIF

Sur demande

PRÉREQUIS

NEGO 1

BÉNÉFICES DE LA FORMATION

- Transformer les émotions en alliées dans les moments difficiles
- Repérer le langage du corps, le sien et celui de l'autre pour adapter sa communication

Formation présentielle basée sur des cas pratiques, des exercices en groupe et des mises en situation. L'analyse vidéo permettra une compréhension affinée de son « non verbal » en situation

LA PRÉPARATION MENTALE DU NÉGOCIATEUR

Exprimer son plus haut potentiel pour exceller en négociation

OBJECTIFS

- Négocier avec soi-même pour mieux négocier avec les autres
- Apprivoiser le stress relationnel et le stress de performance
- Déjouer les stratégies de l'Ego - se libérer des patterns d'auto-sabotage
- Adopter une nouvelle vision de soi, des autres et de son environnement
- Se protéger des « jeux de pouvoir » conscients et inconscients
- Renforcer ses capacités d'adaptation au changement
- Préserver son écologie interne

PROGRAMME

1. Découvrir et intégrer les grands concepts de la Préparation Mentale

- La Préparation Mentale : Pour qui ? Pour quoi ? Pour quand ? Comment ?
- Quelles sont les principales habiletés mentales et cognitives sur lesquelles s'entraîner ?

2. Gagner en confiance et faire preuve d'endurance en négociation

- Comment s'aligner pour aborder sereinement toute négociation ?
- Comment renforcer son autodétermination, sa motivation, pour agir durablement ?
- Comment rester focalisé sur son cap pour ne pas entrer dans un jeu néfaste ?

3. Questionner sa représentation de la négociation et l'impact sur sa performance

- Comment analyser ses perceptions et ses pratiques intuitives ?
- Comment identifier ses croyances limitantes et leur impact ?
- Comment transformer ses croyances limitantes en croyances aidantes ?

4. Se préparer pour trouver son équilibre et négocier avec agilité

- Comment rallier corps et esprit à travers la relaxation ?
- Comment développer un mental fort à travers la concentration ?
- Comment bien respirer pour la prise en charge du stress et des émotions fortes ?

5. Garder une approche constructive avant, pendant et après la négociation

- Comment transformer ses pensées négatives en pensées positives ?
- Comment capitaliser sur ses réussites pour favoriser un mental de gagnant ?
- Comment utiliser l'imagerie mentale pour anticiper la réussite de ses négociations ?

6. À la découverte du « flow » selon Mihály Csikszentmihályi

- Comment trouver cet « état de grâce » où tout semble si limpide ?
- Plan d'action personnalisé

DURÉE CONSEILLÉE

- Session de 4 mini à 12 pers (max) : 2 jours

TARIF

Sur demande

PRÉREQUIS CONSEILLÉ

Négo 1 ou entretien individuel préalable

BÉNÉFICES DE LA FORMATION

- Passer de la performance à l'excellence en tant que négociateur
- Sortir de sa zone de confort pour encore plus d'efficacité
- Atteindre un niveau d'équilibre imperturbable
- Découvrir les outils propres à la Préparation Mentale : stimulation cognitive & concentration, cohérence cardiaque, visualisation, auto-hypnose, relaxation, méditation de pleine conscience...

Utilisation d'approches pédagogiques alternatives mêlant les outils du préparateur mental et du Neuro-Coach à des exercices pratiques.
Vidéos et remédiations

LA VOIX DU NÉGOCIATEUR

Faire de sa voix un atout pour négocier autrement

En partenariat avec
TALBRIX
communication orale

OBJECTIFS

- Développer l'ampleur et la maîtrise de sa voix pour donner du poids à ses propos
- Utiliser sa voix et sa gestuelle pour créer d'emblée une relation vivante
- Jouer de sa voix pour favoriser la progression de la négociation
- Savoir se préparer physiquement et vocalement avant une négociation

PROGRAMME

Les pratiques vocales du négociateur avec la méthode Cartes Orales®  Cartes Orales®

1. Préparation physique, respiratoire et vocale

- Entraînement respiratoire qui permet de porter la voix par l'établissement d'une véritable colonne d'air
- Réguler ses émotions par la respiration et par la voix
- Détendre la musculature laryngée pour favoriser l'aisance vocale
- Clarifier l'intention pour augmenter le rayonnement de la voix dans l'espace

2. Déployer l'éventail des possibilités de jeu vocal dans la négociation

- Avec la Carte *Le Musicien*, explorer les variations des différents paramètres du son et expérimenter leur impact sur soi et sur l'interlocuteur
- Modifier la diction pour contraster le relief des mots, sculpter le discours et varier l'implication de l'interlocuteur
- Développer la plasticité vocale pour porter les variations émotionnelles
- Se « mettre en scène » par sa posture, sa gestuelle, son regard pour prendre sa pleine place de négociateur

3. Conduire la négociation avec sa voix

- Avec la Carte *Le Personnage*, jouer avec les variations de sa voix pour varier les modes relationnels avec l'interlocuteur, les degrés de formalisme, les modes attentionnels de l'interlocuteur, ses états émotionnels et ses façons de penser
- Improviser dans les 6 profils de la carte *Le Personnage* pour trouver de la fluidité dans son style personnel
- Mises en situation pour utiliser stratégiquement les profils du *Personnage* pour les différentes nécessités de la négociation : donner une image de soi valorisante, créer une relation de confiance, renforcer la proximité ou mettre de la distance, prendre le contrôle de l'échange ou laisser le contrôle à l'interlocuteur, le faire sortir d'une position arrêtée, montrer sa coopération ou affirmer les limites, susciter des options créatives, modifier la valeur perçue d'une option, poser une question, répondre à l'agression, esquiver les obstacles, finaliser et contractualiser...

DURÉE CONSEILLÉE

- Session de 4 mini à 12 pers (max) : 2 jours

TARIF

Sur demande

PRÉREQUIS

NEGO 1

BÉNÉFICES DE LA FORMATION

- Méthode concrète de préparation physique, respiratoire et vocale à l'excellence en négociation qui permettent de réguler ses émotions et son énergie
- Acquisition d'automatismes qui permettent la liberté de jeu et d'expression dans son style personnel et selon le contexte de ses négociations

Formation pratique basée sur l'entraînement, le jeu, les mises en situation pour exercer les réflexes et la spontanéité nécessaires à l'adaptation en temps réel. Feedbacks personnalisés, partages d'idées, points de synthèse, apports théoriques brefs

L'ASSERTIVITÉ DU NÉGOCIATEUR

Oser défendre ses intérêts en respectant ceux de l'autre

OBJECTIFS

- Affirmer vos convictions sur un projet en valorisant l'intérêt pour votre interlocuteur
- Capter son attention et susciter son adhésion
- Acquérir les outils et méthode d'assertivité
- Adopter les valeurs de l'assertivité
- Oser utiliser votre 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 votre communication

- La définition des objectifs
- La préparation de sa stratégie : arguments et messages
- La distinction entre faits objectifs et jugements de valeur
- L'expression de vos ressentis, vos contraintes et vos préférences

3. Développer votre 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 vos 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 votre interlocuteur

- Affirmer vos 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 vos intérêts réciproques

DURÉE CONSEILLÉE

- Session de 4 mini à 12 pers (max) : 2 jours

TARIF

Sur demande

PRÉREQUIS

Aucun

BÉNÉFICES DE LA FORMATION

- S'affirmer en négociation
- Adopter une attitude assertive et constructive
- Renforcer l'impact de votre communication sur autrui
- Améliorer votre image et votre aisance à l'oral
- Défendre ses intérêts dans le respect de ceux de son interlocuteur
- Être convaincant et persuasif

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

Etudes 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

LA CRÉATIVITÉ DU NÉGOCIATEUR

Sortir du cadre, élargir le gâteau

OBJECTIFS

- Aiguiser votre flexibilité mentale, aborder la négociation dans un état d'esprit agile, ouvert et confiant
- Savoir « élargir le gâteau » et surprendre positivement vos interlocuteurs
- Acquérir des outils performants pour générer, tester et améliorer vos propositions

PROGRAMME

1. Penser autrement : un état d'esprit

- Une compétence essentielle qui s'acquiert
- Les freins et les blocages
- Le « savoir-être » de la créativité : 5 composantes-clés

2. Développer la capacité à inventer : les outils

- La recherche systématique d'idées : deux techniques pratiques et efficaces
- Un processus pour fluidifier le chemin de l'idée vers la solution
- 360° d'intelligence : générer, prototyper, améliorer et valoriser les propositions

3. Un processus créatif avant et pendant la négociation

- Une préparation mentale pour renforcer son agilité et sa confiance
- Recadrer les objectifs de la négociation et les intérêts en jeu
- Démultiplier les options
- La pause « penser autrement » pour désamorcer, recadrer et explorer
- Astuces pour l'utilisation de la créativité « en temps réel »

DURÉE CONSEILLÉE

- Session de 4 mini à 12 pers (max) : 1 jour

TARIF

Sur demande

PRÉREQUIS

NEGO 1

BÉNÉFICES DE LA FORMATION

- Amplifier la capacité de générer des options à gains mutuels
- Renforcer une posture mentale de flexibilité, de confiance et d'agilité
- Intégrer des outils pointus pour résoudre, au préalable, les nœuds de la négociation

Constamment ouverte aux problématiques des participants, l'approche pédagogique est dynamique et interactive, fondée sur des exercices, des échanges, et des mises en situation

BOOSTER VOTRE CRÉATIVITÉ ET CELLE DE L'ÉQUIPE

Thinking out of the box - Ensemble !

OBJECTIFS

- Aiguiser votre flexibilité mentale, aborder toute situation dans un état d'esprit agile, ouvert et confiant
- Amplifier vos talents managériaux : mobiliser la créativité de vos collaborateurs pour booster leur capacité d'innovation
- Acquérir des outils performants pour générer, tester et améliorer vos propositions en négociation
- Instaurer un climat constructif pendant la négociation : impliquer vos interlocuteurs dans un « penser autrement » coopératif et générer des solutions à gains mutuels

PROGRAMME

1. Penser autrement, seul et ensemble : un état d'esprit

- Une compétence essentielle qui s'acquiert
- Les freins, les blocages et les racines collectives du « penser pareillement »
- De la créativité personnelle à l'intelligence collective : 8 composantes-clés

2. Ouvrir, imaginer, cadrer : les bonnes pratiques

- Les 4 temps du processus créatif : empathie, « idéation », convergence, engagement
- 3 outils pour booster et structurer le « penser autrement »
- 360° d'intelligence : générer, prototyper, améliorer et valoriser les propositions

3. Appliquer la créativité à la négociation

- Comment passer de la négociation à la résolution coopérative des problèmes
- La distinction critique entre phase d'exploration et phase d'engagement
- La pause « penser autrement » pour désamorcer, recadrer et découvrir
- Techniques de créativité pour générer ensemble des options à gains mutuels

4. Au-delà de la négociation : le management de la créativité

- L'intelligence collective, arme secrète du leader éclairé
- Animer la réunion de créativité collaborative : au-delà du brainstorming et des post-it
- Renforcer l'adhésion des collaborateurs aux solutions dégagées
- La créativité au quotidien : climat organisationnel et pratiques managériales
- Pistes d'amélioration et engagements

DURÉE CONSEILLÉE

- Session de 4 mini à 12 pers (max) : 2 jours

TARIF

Sur demande

PRÉREQUIS

Aucun

BÉNÉFICES DE LA FORMATION

- Développer une capacité accrue pour générer des solutions originales et pertinentes, en négociation ou ailleurs
- Booster les compétences managériales, en s'appropriant des outils qui associent les collaborateurs à un processus d'intelligence collective
- Avoir une vision plus claire de « l'écosystème d'innovation » de l'organisation et des pistes possibles d'amélioration
- Maîtriser des outils de négociation coopérative, qui engagent tous les acteurs dans la recherche de solutions et augmentent ainsi leur adhésion

Ouverture permanente aux problématiques des participants, exercices, échanges, apports théoriques et mise en situations. Nous insistons tout au long sur les liens entre management et collaboratif, entre créativité et négociation

LE DÉROULEMENT DE NOS FORMATIONS

Nos formations en Intra-entreprises se déroulent dans les locaux de votre choix.

Les sessions 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 participants de bien nous vouloir nous informer des modalités à mettre en œuvre pour garantir les conditions d'accès et d'accueil optimales.

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
- Négocier au féminin
- 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

UNE DIMENSION INTERNATIONALE

Le CEN est en mesure de dispenser la plupart de ses formations dans 5 langues (Français, Anglais, Italien, Espagnol, Portugais).

La mobilité de nos équipes nous permet d'intervenir au niveau international.

Notre équipe est naturellement exercée aux relations interculturelles.

NOS FORMATIONS INTER-ENTREPRISES

Vous souhaitez former des personnes individuellement, nous vous recommandons de consulter notre catalogue de formations INTER-ENTREPRISES.

Les participants profiteront de la richesse des échanges issus de différents horizons et partageant des problématiques communes.

Les formations sont programmées pour des groupes de 4 à 12 personnes maximum par session.

LES ESSENTIELS DE LA NÉGOCIATION

- NÉGO 1** | La stratégie des gains mutuels
- NÉGO 2** | Perfectionnement à la stratégie des gains mutuels
- NÉGO 3** | Négocier avec les gens difficiles

LES ESSENTIELS DU NÉGOCIATEUR

- DISC** | Discuter l'indiscutable
- POSI** | Le non positif du Négociateur
- EMO** | Les émotions du Négociateur
- PREP** | La préparation mentale du Négociateur
- VOIX** | La voix du Négociateur
- ASSERT** | L'assertivité du Négociateur
- CRÉA 1** | La créativité du Négociateur
- CRÉA 2** | Booster votre créativité et celle de l'équipe

ILS NOUS FONT CONFIANCE

AIR LIQUIDE

ALSTOM

ANAP

ANFR AGENCE NATIONALE
DES FRÉQUENCES

ASSYSTEM FRANCE

AXA

BASF

BPCE

BOUYGUES

CAISSE DES DEPOTS & CONSIGNATIONS

CANAL+

CASTORAMA FRANCE SAS

CAT SAS

CEA

CREDIT MUTUEL

CNR - COMPAGNIE NATIONALE DU RHONE

CREDIT AGRICOLE

DASSAULT SYSTEMES SE

GROUPE DELANCHY

GROUPE EDF

ELKEM

ENGIE

FERRERO

FLEURY MICHON

FM LOGISTIC CORPORATE

GALERIES LAFAYETTE

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

MERIAL

MICHELIN

NAVAL GROUP

NEXITY

NOVARTIS PHARMA SAS

NOVO NORDISK

ORANGE France

ORANO

PARIS LA DÉFENSE

PASQUIER SA

PSA AUTOMOBILES SA

PLASTIC OMNIUM AUTO INERGY

POLE EMPLOI

RABOT DUTILLEUL CONSTRUCTION

RATP

RECKITT BENCKISER

REFRESCO FRANCE SAS

REMI COINTREAU

RTE RÉSEAU DE TRANSPORT
D'ÉLECTRICITÉ

SAFT

SAINT LOUIS SUCRE

SAINT MICHEL

SANOFI - AVENTIS FRANCE

SCOR

ST MICRO ELECTRONICS

SUEZ GROUPE

TEVA SANTE

UNEDIC

VOLKSWAGEN GROUP

WARNER ENTERTAINMENT FRANCE



Osez négocier autrement



**CENTRE EUROPÉEN
DE LA NÉGOCIATION**

VOS CONTACTS COMMERCIAUX

Hervé Godey

herve.godey@cenego.com

01 53 53 05 02

Natacha Roset

natacha.rosset@cenego.com

01 53 53 05 00



**CENTRE EUROPÉEN
DE LA NÉGOCIATION**

77, avenue des Champs-Élysées • 75008 Paris

Tél. : 33(0) 1 53 53 05 05

Email : info@cenego.com

www.cenego.com

