CENTRE EUROPÉEN
DE LA NÉGOCIATION

SEMINAIRES INTER ENTREPRISES

CALENDRIER 2025

© Centre Européen de la Négociation
10 rue de Penthièvre – 75008 Paris – Tel. 33 (0) 1 53 53 05 05 – inter@cenego.com – www.cenego.com

SEMINAIRES INTER ENTREPRISES
CALENDRIER 2025

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 **: 2.290 € 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 01/25** : 9, 10 janvier + 14 mars 2025
- **STGM 02/25** : 6, 7 février + 11 avril 2025
- **STGM 03/25** : 13, 14 mars + 16 mai 2025
- **STGM 04/25** : 3, 4 avril + 6 juin 2025
- **STGM 05/25 :** 22, 23 mai + 4 juillet 2025
- **STGM 06/25 :** 12, 13 juin + 12 sept 2025
- **STGM 07/25 :** 3, 4 juillet + 19 sept 2025
- **STGM 08/25 :** 28, 29 août + 17 oct 2025
- **STGM 09/25 :** 11, 12 sept + 14 nov. 2025
- **STGM 10/25 :** 16, 17 oct + 19 déc. 2025
- **STGM 11/25 :** 13, 14 nov. 2025 + 9 janv. 2026
- **STGM 12/25** : 11, 12 déc. 2025 + 6 fév. 2026

© Centre Européen de la Négociation
10 rue de Penthièvre – 75008 Paris – Tel. 33 (0) 1 53 53 05 05 – inter@cenego.com – www.cenego.com

SEMINAIRES INTER ENTREPRISES
CALENDRIER 2025

A LYON

- **STGM 04/25-Lyon** : 3, 4 avril + 6 juin 2025
- **STGM 06/25-Lyon** : 12, 13 juin + 12 sept. 2025
- **STGM 09/25-Lyon** : 11, 12 sept + 14 nov. 2025

THE MUTUAL GAINS APPROACH:

REMOTE TRAINIG WITH ZOOM

STGM ENG 12/25 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 12/25** : 11, 12 & 15, 16 déc. 2025 + 23 janv 2026

SEMINAIRES INTER ENTREPRISES
CALENDRIER 2025

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 : **2.290 € 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-06/25** : 19, 20 juin + 19 septembre 2025
- **STGM SOC-09/25** : 18, 19 septembre + 7 novembre 2025

© Centre Européen de la Négociation
10 rue de Penthièvre – 75008 Paris – Tel. 33 (0) 1 53 53 05 05 – inter@cenego.com – www.cenego.com

SEMINAIRES INTER ENTREPRISES
CALENDRIER 2025

A 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 : **1.860 € HT**

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

Langue : français

A PARIS

- **PERF 04/25** : 3, 4 avril 2025
- **PERF 07/25** : 3, 4 juillet 2025
- **PERF 10/25** : 2, 3 octobre 2025
- **PERF 12/25** : 4, 5 décembre 2025

© Centre Européen de la Négociation
10 rue de Penthièvre – 75008 Paris – Tel. 33 (0) 1 53 53 05 05 – inter@cenego.com – www.cenego.com

SEMINAIRES INTER ENTREPRISES
CALENDRIER 2025

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)

Langue : français

Format : 2 jours en présentiel + 3h30 de Retours d'Expériences (REX)
à distance soit 17h30 de formation **: 2.490 € 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 04/25 :** 3, 4 avril 2025 + 23 mai 2025
- **DIFF 06/25 :** 19, 20 juin + 26 septembre 2025
- **DIFF 09/25 :** 11, 12 septembre + 14 novembre 2025
- **DIFF 12/25 :** 4, 5 décembre 2025 + 13 février 2026

A LYON

- **DIFF 04/25 Lyon :** 3, 4 avril 2025 + 27 juin
- **DIFF 10/25 Lyon** : 9, 10 octobre + 5 décembre 2025

© Centre Européen de la Négociation
10 rue de Penthièvre – 75008 Paris – Tel. 33 (0) 1 53 53 05 05 – inter@cenego.com – www.cenego.com

SEMINAIRES INTER ENTREPRISES
CALENDRIER 2025

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 :**1.860 € HT**

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

+ livre « Comment dire non »

A PARIS

POSI-10/25 : 16, 17 octobre 2025

© Centre Européen de la Négociation
10 rue de Penthièvre – 75008 Paris – Tel. 33 (0) 1 53 53 05 05 – inter@cenego.com – www.cenego.com

SEMINAIRES INTER ENTREPRISES
CALENDRIER 2025

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 : **1.860 € HT**

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

A PARIS

- **ASSERT-6/25** : 5, 6 juin 2025
- **ASSERT-12/25** : 11, 12 décembre 2025

© Centre Européen de la Négociation
10 rue de Penthièvre – 75008 Paris – Tel. 33 (0) 1 53 53 05 05 – inter@cenego.com – www.cenego.com