

Management transversal

PUBLIC : Managers et Chefs de projet

Durée : 2 jours (14h) Ref : MGT107	Prix Inter : 1100 €HT Prix Intra : Sur devis
Objectif -Renforcer sa légitimité et sa crédibilité en tant que manager transversal. -Renforcer son autorité dans une relation non hiérarchique. -Cultiver ses compétences de communicateur. -Devenir influent.	Méthode Exposés suivis de questions-réponses et échanges entre formateur et participants Cas pratiques autour de situations évoquées Mises en situation des participants Quizz à chaque fin de chapitre
Pré-requis Aucun	Évaluation Elle se fait tout au long de la session à travers des QCM, mises en situation. A la fin de celle-ci, chaque participant passe un questionnaire de validation finale.

Jour 1

Module 1 Développer son leadership pour mobiliser sans autorité hiérarchique

1. Développer ses capacités de communication
2. Adapter sa communication en fonction du niveau de maturité de ses interlocuteurs, des contextes et des situations
3. Repérer les caractéristiques relationnelles d'une situation, les inscrire dans une logique constructive
4. Créer un climat facilitant l'adhésion et la responsabilisation
5. Connaître les différentes formes de pouvoir et les différentes façons de renforcer sa crédibilité
6. Développer sa légitimité

Applications et exercices :

Mises en situation utilisant les outils de communication et ses propres talents.

Quizz

Module 2 Développer la coopération et vaincre les résistances du groupe

1. Construire des relations de confiance
2. Apprendre à mutualiser des compétences transversales
3. Comment vivre ensemble les succès et les échecs ?
4. Gérer les personnalités difficiles, vaincre les résistances, manager des forces antagonistes
5. Étendre son influence au-delà des limites de la résistance au changement

Applications et exercices :

Quizz

Discussion autour de cas d'entreprises dans le changement organisationnel

Jour 2

Module 3 Piloter et coordonner une équipe transversale

1. La création d'un référentiel et d'un langage commun
2. Les attitudes nécessaires pour encourager la confrontation des expertises et le transfert d'expériences
3. La mise en place d'un système de feedback
4. Les conditions de la mise en place d'une bonne circulation de l'information

Applications et exercices :

Quiz

Analyse en groupe et discussions autour de référentiels existants

Création des premiers éléments d'un référentiel par chacun des participants

Module 4 Communiquer et négocier pour réussir dans sa mission transversale

1. La relation gagnant/gagnant en négociation
2. Les étapes de l'entretien de négociation
3. La gestion des situations sensibles
4. Faire passer ses idées avec conviction
5. Obtenir l'adhésion et la soutien d'autrui

Applications et exercices :

Quiz

Préparation d'une négociation

Mise en situation de négociation

Analyse collective des forces et faiblesses des résultats

QCM final