

MANAGEMENT TRANSVERSAL

OBJECTIFS DE FORMATION



- ⇒ Augmenter son pouvoir de persuasion pour manager et impliquer sans lien hiérarchique
- ⇒ Développer des comportements de coopération
- ⇒ Comprendre et faciliter la communication de ses équipes
- ⇒ Maintenir l'engagement durable des acteurs
- ⇒ Vaincre les résistances et gérer les situations difficiles



PROGRAMME DÉTAILLÉ

- **Situer le management transversal**
 - Les enjeux et défis de la transversalité
 - Le management transversal parmi les autres modes de management
 - La valeur ajoutée du management transversal
- **Intégrer les bases de la communication à son mode de management**
 - Le filtre ou la manière personnelle de "voir" la réalité
 - Les dimensions de la communication interpersonnelle
 - La notion de "rapport", ou l'art de créer un climat de confiance
- **Cartographier les acteurs en présence**
 - L'analyse stratégique des acteurs : intérêts, enjeux et sources de pouvoir
 - La classification : alliés / opposants
 - Le savoir-faire politique
 - Les attentes de ses clients internes ou externes au projet
- **Acquérir les principes pour pouvoir mobiliser son équipe**
 - La définition de "règles du jeu" explicités et partagées
 - La condition de la confiance mutuelle
- **Savoir se "vendre"**
 - L'équation du changement et l'importance de donner du sens
 - Le réflexe CAP pour parler en termes de bénéfices pour l'autre
- **Utiliser les stratégies d'influence**
 - L'identification des bons relais d'information : "les sponsors"
 - Les principes de la psychologie de l'engagement
 - Les 6 techniques pour augmenter son pouvoir d'influence
- **Valoriser les collaborateurs**
 - Les 2 leviers de la valorisation : efforts / résultats
 - Les critères d'une valorisation efficace
- **Acquérir les techniques pour traiter les remarques désagréables et les objections**
 - Les 3 attitudes face à l'objection
 - La trame SARCAQ pour répondre aux objections sans être décrédibilisé
 - La transformation des objections en objectifs de progrès
- **Intégrer les bases pour gérer un conflit avec un membre de l'équipe projet**
 - Les "non-dits" à l'origine des conflits
 - Les préalables à l'accord mutuel
 - Le modèle d'accord en 7 étapes
- **Acquérir les outils pour surmonter les résistances**
 - L'identification du cercle vicieux à l'origine de la résistance
 - La notion de tentative de solution
 - La stratégie à 180°
 - L'application de la nouvelle stratégie et les conditions de réussite

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Exercices de prise de conscience
 - Cartographie des acteurs de son projet
 - Construction des règles de fonctionnement
 - Exercice d'argumentation
 - Etude de cas sur les techniques d'influence
 - Jeu de rôle pour valoriser
 - Jeu de rôle pour traiter les objections
 - Jeu de rôle pour résoudre un conflit
 - Etude de cas pour surmonter les résistances
- ⇒ SUPPORT
 - Document du participant : synthèse et points clés de la formation remis au fur et à mesure du stage
 - Rédaction d'un plan d'actions individuel
 - ⇒ EVALUATION
 - Grille d'évaluation des objectifs
 - ⇒ ATTESTATION DE STAGE
 - Remise en fin de formation

MODALITÉS

- ⇒ DURÉE :
3 jours, soit 21h de formation
- ⇒ TARIF (D) :
Tarif dégressif (en fonction du nombre de participants inscrits sur 1 même session par un même tiers) :
 - 1635 € nets / 1 part.
 - 1390 € nets / 2 part.
 - 1308 € nets / 3 part.

Les prix indiqués sont nets (HT à équivalence TTC), en application de l'art. 261.4-4e-a du CGI qui exonère les organismes de formation de TVA.

CALENDRIER

- ⇒ PARIS :
 - 17, 18 et 19 oct 2011
 - 16,17 et 18 janvier 2012
 - 10,11 et 12 avril 2012
 - 9,10 et 11 juillet 2012
 - 17,18 et 19 octobre 2012
- ⇒ LYON :
 - 17, 18 et 19 oct 2011
 - 16,17 et 18 janvier 2012
 - 10,11 et 12 avril 2012
 - 9,10 et 11 juillet 2012
 - 17,18 et 19 octobre 2012

PUBLIC

- ⇒ PERSONNES CONCERNÉES :
Manager transversal, manager non-hiérarchique, manager fonctionnel, chef de projet, responsable de projet
- ⇒ PRE REQUIS :
Aucun
- ⇒ EFFECTIF :
Minimum 4 participants
Maximum 8 participants

INTERVENANT

Consultant Senior en Management, Coach ou étant qualifié en PNL, Analyse Transactionnelle, Approche systémique, formé aux méthodes spécifiques de Capite Corpus pour le Management.

Ref : MTL

INFOS



- Responsable inter : Chrystel Belvisi
cbelvisi@capitecorpus.com



- tél. : +33 (0) 950 05 60 60
- fax : +33 (0) 979 94 79 40
- email : info@capitecorpus.com