MANAGEMENT TRANSVERSAL

Impliquer et motiver sans lien hiérarchique

CAPITE CORPUS

2 jours • 14 heures | **3 à 8 participants** | **Intra-entreprise / individuel**

À QUI S'ADRESSE CE PROGRAMME ?

Manager non-hiérarchique, chefs de projets

Prérequis : aucun

Intervenant : consultant senior et coach, expert en management

DÉLAI DE MISE EN OEUVRE

Entre 1 et 2 mois à compter de la demande

ACCESSIBILITÉ

Vous êtes en situation de handicap : nous sommes là pour personnaliser votre accompagnement.
Nous contacter.

LES + DE CETTE FORMATION :

- **Expérimenter les stratégies d'influence :** des alternatives concrètes à l'autorité hiérarchique, testées en formation,
- **S'entraîner sur chaque trame :** vendre une idée, traiter une objection, négocier une sortie de conflit en
- **Clarifier les rôles au sein de son équipe projet :** une matrice à construire à partir de ses propres collaborateurs
- **Asseoir sa légitimité de manager transversal :** rôle, influence, leadership et communication travaillés en profondeur

VOTRE FORMAT & VOS TARIFS

Intra-entreprise

Votre formation s'adapte à vos enjeux réels. Vos équipes se forment ensemble aux dates qui vous conviennent. Vous souhaitez adapter ce programme, n'hésitez pas à nous contacter

3 620 € / 2 jours • 8 participants
Frais de déplacement non inclus

Training individuel

Un accompagnement personnalisé à partir de ce programme pour progresser rapidement. Vous travaillez exclusivement sur vos situations, à votre rythme, en toute confidentialité.

1 790 € / 8 heures
4 classes virtuelles de 2 heures en face à face

*Tous nos tarifs sont NETS : TVA non applicable, article 293 B du CGI (exonération des organismes de formation de TVA).

INCLUS DANS VOTRE FORMATION

Des fiches mémos pocket : l'essentiel des méthodes toujours sur vous !

Un plan d'action personnalisé : fil rouge complété durant la formation

Un SAV Pédagogique : 5 échanges mail / participant pendant 6 mois

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Avant : identifier ses attentes, remonter ses difficultés, son contexte

En fin de formation : auto-évaluer sa progression sur chaque objectif pédagogique

Après : donnez votre avis sur l'utilité de la formation de retour à votre poste !

Tel. : +33 (0) 950 05 60 60 Site : www.capitecorpus.com Email : info@capitecorpus.com

Capite Corpus - Organisme de formation • 45 rue Ste Geneviève - 69006 Lyon
Concepteur et diffuseur exclusif de cette formation • N° de formation professionnelle : 82690854469
RCS Lyon - SIRET : 449 928 951 00044

MANAGEMENT TRANSVERSAL

OBJECTIFS ET PROGRAMME

CAPITE CORPUS

NOS ACTIVITÉS PÉDAGOGIQUES : **DécliC** : tests et auto-diagnostics **MécaniC** : exercices d'entraînement **PratiC** : mises en situation avec débriefing **VéridiC :** entraînement sur vos situations réelles

J-7 **Votre formation se prépare dès maintenant :** questionnaire personnalisé sur votre mission, vos enjeux, vos difficultés et les cas rencontrés.

JOUR 1

1 | Mieux communiquer avec ses collaborateurs

- Le filtre ou la manière personnelle de “voir” la réalité
- Le charisme personnel
- Les différentes stratégies d’influence à la place de l’autorité
- La notion de “rapport”, ou l’art de créer un climat de confiance

EN PRATIQUE

- Expériences sur les filtres de perception
- Training en binôme : se synchroniser avec son interlocuteur
- Training : convaincre un interlocuteur sans autorité hiérarchique

2 | Clarifier les rôles et responsabilités des uns et des autres

- Le rôle du manager transversal et son positionnement au sein de l'équipe projet
- La définition des rôles et responsabilités de chaque intervenant
- La clarification des attentes mutuelles pour éviter les points de blocages
- L'entretien de "découverte" des différents intervenants du projet au lancement

EN PRATIQUE

- Training : construire la matrice des rôles de son équipe
- Training : mener un entretien de découverte avec un collaborateur

3 | Mobiliser son équipe autour de principes communs

- Les 4 étapes de développement d'un groupe
- La définition de "règles du jeu"
- La condition de la confiance mutuelle
- les critères d’une valorisation efficace

EN PRATIQUE

- Exercices : traduire des valeurs en règles de fonctionnement concrètes
- Training : féliciter un collaborateur

JOUR 2

4 | Vendre ses idées et susciter l’engagement

- L'équation du changement
- Le discours de lancement de projet
- La présentation d'une activité ou d'une tâche de manière attractive
- Les techniques de suggestion pour augmenter son pouvoir d’influence

EN PRATIQUE

- Training en binôme : présenter un projet de façon attractive
- Exercices : guider son interlocuteur par le questionnement
- Training : négocier avec des contreparties

5 | Prendre en compte les remarques et points de blocage

- Les 3 attitudes face à une remarque inattendue
- La posture de l'accusé-réception
- Les techniques avancées pour traiter les objections

EN PRATIQUE

- Démo : nos réactions spontanées face à une remarque
- Training : répondre à une objection avec une trame structurée

6 | Sortir d’un conflit

- Les "non-dits" à l'origine des conflits
- Les 5 stratégies possibles de résolution
- Les préalables à l'accord mutuel
- Le modèle d'accord en 7 étapes

EN PRATIQUE

- Exercices : distinguer positions et intérêts
- Training : appliquer la trame de sortie de conflit à des cas de votre quotidien

Clôture de la formation :

- Synthèse et points d’ancrage.
- Formalisation du plan d’action personnalisé pour activer les nouveaux comportements.

Tel. : +33 (0) 950 05 60 60 Site : www.capitecorpus.com Email : info@capitecorpus.com

Capite Corpus - Organisme de formation • 45 rue Ste Geneviève - 69006 Lyon
Concepteur et diffuseur exclusif de cette formation • N° de formation professionnelle : 82690854469
RCS Lyon - SIRET : 449 928 951 00044