

OBJECTIF :

Se positionner dans son rôle de management transversal et définir sa stratégie d'intervention.
Développer son influence sans autorité hiérarchique.
Assurer la coordination transversale.
Développer des comportements de coopération avec les acteurs et leur hiérarchie.

PUBLIC VISÉ :

Manager de processus transversaux, fonctionnels ou opérationnels.

PRÉ REQUIS :

Aucun

DURÉE, DATES, LIEU, HORAIRES :

14 heures, sur 2 journées.
En entreprise ou dans notre centre de formation
Horaires et dates : cf. convention ou offre de formation

MODALITÉ D'ORGANISATION :

Formation en groupe jusqu'à 8/10 personnes
Connexion internet obligatoire - En présentiel

MOYENS TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES :

- 1 salle de formation équipée d'ordinateurs ou de tablettes connectées à internet
- Support de cours, livret stagiaire
- Formateur spécialisé
- Apports théoriques sous formes d'exposés, illustrations, photos, cas pratiques

TARIF :

1 900,00 € Ht / personne

Personne en situation d'handicap :

Contactez Fégré Formation 06.16.01.33.27

Etablissement accessible aux personnes handicapées

PROGRAMME**2 modules e-learning de 30'**

Donner un feedback positif et constructif
Prendre connaissance de la méthode du feedback positif.
Visualiser un exemple de feedback positif.
S'entraîner à donner un feedback.

Communiquer efficacement avec une équipe à distance

Piloter l'activité des membres de l'équipe.
Utiliser les bons outils pour animer à distance.
Piloter la performance de l'équipe à distance.

2 jours en formation en salle**1 - Le stratège**

Comprendre les besoins auxquels répond la transversalité.
Situer son rôle de manager transversal parmi les autres modes de management.
Se positionner dans son rôle de manager transversal.
Identifier sa valeur ajoutée de manager transversal dans son contexte.
Mettre en place une stratégie d'approche des acteurs.

2 - Le leader

Comprendre les référentiels de ses interlocuteurs.
Exercer son influence sur des interlocuteurs aux référentiels différents.
Agir et influencer sans autorité statutaire.

3 - Le manager

Identifier les différents mécanismes de coordination dans l'organisation.
Les mécanismes de coordination du manager transversal.
Utiliser les outils de coordination adaptés.

4 - Le communicant

Favoriser la coopération transversale.
Contractualiser la relation et maintenir les engagements avec ses interlocuteurs hors hiérarchie.
Gérer les résistances des acteurs.

3 modules e-learning de 30'**3 leviers pour construire une coopération gagnante**

Adopter une attitude coopérative.
Utiliser les méthodes collaboratives.
Lever les principaux freins à la coopération.

Obtenir l'adhésion de ses interlocuteurs

Adapter sa tactique d'influence.
Évaluer le degré d'adhésion de ses collaborateurs.
Utiliser la "carte des partenaires" pour convaincre.

Mener le processus de négociation - Niveau 1

Négocier dans un rapport gagnant-gagnant.
S'entraîner à négocier.
Ancrer ses réflexes pour s'améliorer.

Moyens pédagogiques

- Apport des intervenants
- Interactions par le biais de cas pratiques et de mise en situation

METHODES PEDAGOGIQUES :

Tour de table de positionnement préalable afin de permettre au formateur de vérifier l'adéquation du parcours de chaque stagiaire et d'adapter son déroulé pédagogique.

Le formateur suit un plan précis pour aborder progressivement tous les points du programme.

Partie théorique : Alternance d'apport théorique par le formateur à l'aide d'un exposé par vidéoprojecteur et d'exercices en groupe, d'échanges d'expériences, de démonstration et d'explications sur paperboard.

SUIVI - ÉVALUATIONS :

Les acquis des participants seront mesurés tout au long de la session de formation.

L'évaluation privilégiera l'aspect formatif et les interactions participant/formateur. Elle pourra éventuellement prendre l'aspect d'un QCM.

Une attestation de fin de formation reprendra l'ensemble des objectifs pédagogiques de la formation et sanctionnera l'acquisition des savoirs du participant