

Maîtriser le management transversal

Référence : **EDUMN107**

Durée : **3 jours**

Certification : **Aucune**

CONNAISSANCES PREALABLES

- Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

PROFIL DES STAGIAIRES

- Toute personne ayant à conduire, manager et animer un groupe de travail.

OBJECTIFS

- Renforcer votre légitimité et votre crédibilité en tant que manager transverse. • Vous approprier les outils et les comportements-clés. • Développer une communication persuasive et une dynamique de coopération. • Définir les résultats voulus dans une optique gagnant-gagnant. • Gérer efficacement les comportements difficiles pour surmonter la résistance ou l'inertie des autres.

CERTIFICATION PREPAREE

Aucune

METHODES PEDAGOGIQUES

- Mise à disposition d'un poste de travail par stagiaire
- Remise d'une documentation pédagogique numérique pendant le stage
- La formation est constituée d'apports théoriques, d'exercices pratiques, de réflexions et de retours d'expérience
- Le suivi de cette formation donne lieu à la signature d'une feuille d'émergence

FORMATEUR

Consultant-Formateur expert Management des équipes et des personnes

METHODE D'EVALUATION DES ACQUIS

- Auto-évaluation des acquis par le stagiaire via un questionnaire
- Attestation des compétences acquises envoyée au stagiaire
- Attestation de fin de stage adressée avec la facture

CONTENU DU COURS

Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation de la formation

Les enjeux du management transverse. Les attitudes faisant obstacle à la coopération

- Egoïsmes
- Désengagement
- Compétition interne
- Jeux de pouvoir...
- Comment les désamorcer ?

Agrégat, groupe ou équipe

- Comment faire d'un collectif une équipe efficace ?

Les leviers de l'efficacité collective

- Responsabilité
- Reconnaissance
- Partage des enjeux
- Identification des contributions...

Le pilotage d'une mission transversale. La logique projet

- Une démarche structurante et aidante, applicable à toutes les situations managériales : La notion de client interne, de livrable : définir les enjeux pour son équipe, et les inscrire dans ceux de la collectivité ; La notion de contrat, ou l'importance de formaliser les engagements ; La notion d'indicateur de résultats

Démarche de pilotage d'un groupe transverse

- Cadrer / préparer : Note de cadrage : enjeux, objectifs... ; Critères et indicateurs de résultats
- Organiser : Lots, responsabilités de chacun, ressources, résultats attendus ; Outils aidants : Gantt, PERT...
- Piloter : Les réunions d'avancement : typologies (lancement, suivi, reporting, validation, clôture) ; Animation ; Tableaux de bord de suivi
- Suivre et capitaliser : Contrôle et suivi : bilans intermédiaires, bilan final ; Evaluer les impacts futurs du projet

Son style de communication. Les 3 types de communication à gérer

- Technique : permet à chacun de produire le résultat
- Relationnelle : permet à chacun de se sentir reconnu
- Synergique : permet à chacun de s'impliquer dans le travail collectif

Le Leadership : mobiliser sans autorité hiérarchique. Enjeux et spécificités du "management de partenaires" sans pouvoir hiérarchique

- La double contrainte (faire agir / sauvegarder la relation)

Notions d'approche système

- Comprendre les "jeux d'acteurs" et les zones de pouvoir des individus dans un collectif
- Privilégier l'action à l'analyse, le comment au pourquoi

Les 7 étapes de résolution d'un problème

- Comment aider l'équipe à passer d'une approche causale (recherche du coupable) à une approche système (recherche des conditions de sortie du problème) ?

Négocier dans les situations délicates.

L'art de la négociation, ou comment affirmer son pouvoir sans en abuser

- Les 4 règles à respecter pour négocier gagnant-gagnant avec ses partenaires

Les clés pour convaincre et faire adhérer

- Comment donner envie et alimenter les besoins fondamentaux des individus ?
- Conduire un entretien avec plusieurs interlocuteurs (en particulier lorsqu'ils ne sont pas d'accord)

Tactiques de négociation utiles

- Pour garder ou réactiver la confiance : Cincertation ; Maïeutique ; Petits pas ; Linkage ; Bommerang ; Edredon ; Déplacement ; Amorçage
- Pour reprendre un pouvoir mis en cause : Pied dans la porte ; Bouledogue ; Judo ; Chaud et froid...

Exemples de travaux pratiques (à titre indicatif)

- **Réflexion et diagnostic en sous-groupe sur les modes de communication dans un collectif**
- **Simulations : arriver à convaincre des opposants**
- **Cas pratique d'application de la démarche de pilotage d'une mission**
- **Exercice en équipe : déclinaison de la démarche de traitement d'un problème adaptée à une situation réelle**

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Bilan oral et évaluation à chaud

Notre **référent handicap** se tient à votre disposition au 01.71.19.70.30 ou par mail à referent.handicap@edugroupe.com pour recueillir vos éventuels besoins d'aménagements, afin de vous offrir la meilleure expérience possible.