MANTRANS

Management transversal
Menez sans hiérarchie : Influencez et faites coopérer les équipes fonctionnelles.

Présentiel - Synchrone

Objectifs

Permettre au participant de mobiliser des acteurs sur lesquels il n'a pas d'autorité hiérarchique pour atteindre un objectif commun.

Public Visé

Chefs de projet, Experts, Managers fonctionnels

Pré Requis

Être en situation de pilotage transversal (projet ou mission).

Objectifs pédagogiques et d'évaluation

Cartographier les acteurs et leurs enjeux (jeu des alliés).
Négocier des ressources et des engagements
Développer son influence sans autorité formelle
Animer la coopération à distance ou en mode hybride

Blocs de Compétences

Les spécificités du rôle transversal
Comprendre le contexte : De l'autorité hiérarchique à l'influence relationnelle.
Contenu :
La différence fondamentale : Distinction claire entre pouvoir (légitimité institutionnelle et sanction) et autorité (légitimité personnelle, compétence, crédibilité).
La légitimité de l'expert : Comment asseoir son leadership sur la compétence métier et non sur le statut. Les pièges du micro-management de l'expert.
Le contrat implicite : Définir le périmètre de son rôle transversal : qui est informé, qui est consulté, qui décide ? Clarifier les attentes de son propre manager et des managers des équipes partenaires.
Le management sans frontière : Les enjeux de la collaboration inter-services, les silos organisationnels et comment les dépasser.

Stratégie des alliés et cartographie des acteurs
Savoir où investir son énergie et ses efforts de communication.
Contenu :
L'identification des parties prenantes : Mettre en œuvre une matrice d'analyse (Pouvoir/Intérêt) pour visualiser le paysage humain du projet ou de la mission.
Stratégie des 3 catégories :Moteurs (Alliés), Passifs (Indifférents), Opposants (Freins)
Le développement de son réseau : Identifier les "influenceurs informels" et les leviers pour obtenir leur soutien.

Communication d'influence et négociation
Convaincre sans recourir à l'ordre, en trouvant des solutions mutuellement acceptables.
Contenu :
Les principes de l'influence persuasive : Utilisation des leviers psychologiques fondamentaux pour obtenir la coopération.
L'écoute stratégique : Identifier les intérêts profonds des interlocuteurs (leur besoin derrière leur demande).
Techniques de négociation Gagnant-Gagnant : Passer d'une position de confrontation à une position d'exploration de solutions. Préparation d'une grille de négociation (objectif idéal, objectif de repli).
Le langage de la valeur ajoutée : Présenter ses demandes ou propositions non pas comme une contrainte, mais comme un bénéfice pour le service ou l'équipe du partenaire.

Contractualisation et pilotage des actions
Formaliser les engagements pour garantir le respect des délais et des résultats.
Contenu :
L'outil RACI : Application pratique de la matrice RACI
Le "Contrat de mission" transversal : Formaliser les engagements mutuels (objectifs, moyens alloués, livrables attendus) sans passer par la ligne hiérarchique.
Maintenir le rythme : Organisation de points de suivi efficaces (courts et ciblés sur les actions).
La reconnaissance : Savoir valoriser la contribution des équipes transversales auprès de leur hiérarchie, y compris en cas de succès collectif.

INTERFORMAT - Numéro de déclaration d'activité (ne vaut pas agrément de l'état) : 52530079153
20 Rue Hippolyte Foucault - CS 72137 72021 LE MANS CEDEX 2

Méthodes mobilisées

Pédagogie active et participative (70% pratique / 30% théorique). Alternance d'apports conceptuels, d'études de cas, de jeux de rôles et de partage d'expériences.

Moyens pédagogiques

Salle de formation équipée (vidéoprojecteur, paperboard), livret pédagogique remis au participant (format numérique ou papier).

Qualification Intervenant·e·s

Formateur-Consultant Senior : Au minimum 5 à 10 ans d'expérience opérationnelle en tant que manager/chef de projet - Maîtrise des techniques d'apprentissage actives et la gestion de groupe

Méthodes et modalités d'évaluation

Evaluation diagnostique au démarrage de la formation
Contrôle continu (mises en situation) et évaluation finale (Quiz ou étude de cas) pour valider l'atteinte des objectifs.
Questionnaire de satisfaction "à chaud" en fin de session.
Attestation de fin de formation remise au participant.

Modalités d'accessibilité handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap (PSH). Des aménagements (tiers-temps, supports adaptés, accès PMR) peuvent être mis en place. Merci de contacter notre référent handicap avant l'inscription pour étudier la faisabilité.

Durée

14.00 Heures **2** Jours

Effectif

De 3 à 6 Personnes

Contactez-nous !

INTERFORMAT

Tél. : 0243560505
Mail : contact@interformat.fr