

Management transversal, harmoniser les échanges opérationnels et fonctionnels

Durée: 2 jours

Objectifs: Renforcer sa légitimité et sa crédibilité en tant que manager transverse, gagner son autorité dans une relation non hiérarchique, cultiver ses compétences de communicateur influent.

Profils: Toute fonction transversale (communication, finance, informatique, marketing, ressources humaines...).

Méthodes: Alternance d'apports théoriques et mises en situation, Formation opérationnelle illustrée par de nombreux exemples issus de cas réels.

Rôles et responsabilités du manager transverse

Développer sa légitimité.

Responsabilité et valeur ajoutée du manager transverse.

Les rôles clés du manager transverse.

La boussole du manager transverse.

Développer la coopération et vaincre les résistances du groupe

Construire des relations de confiance.

Apprendre à mutualiser les compétences transversales.

Gérer les personnalités difficiles, vaincre les résistances, manager des forces antagonistes.

Piloter et coordonner une équipe transverse

La création d'un référentiel et d'un langage commun.

Les attitudes nécessaires pour encourager la confrontation des expertises et le transfert d'expériences.

La mise en place d'un système de Feedback.

Les conditions de la mise en place d'une bonne circulation de l'information.

Développer son leadership pour mobiliser sans autorité hiérarchique

Créer un climat facilitant l'adhésion, la responsabilisation et la confiance.

Étendre son influence au delà des limites de la résistance au changement.

Connaître les différentes formes de pouvoir et les différentes façons de renforcer sa crédibilité.

Développer ses capacités de communication

Adapter sa communication en fonction du niveau de maturité de ses interlocuteurs, des contextes et des situations.

Repérer les caractéristiques relationnelles d'une situation, les inscrire dans une logique constructive.

Comment vivre ensemble les succès et les échecs ?

Anticiper et gérer les désaccords.

Communiquer et négocier pour réussir dans sa mission transverse

Les étapes de l'entretien de négociation.

La gestion des situations sensibles.

Faire passer ses idées avec conviction, obtenir l'adhésion et le soutien d'autrui.