



MANAGEMENT HORS HIERARCHIE

Objectifs

- Travailler en relations transversales en s'inscrivant dans une logique de coopération
- Savoir se positionner face à des interlocuteurs de technicité et de statuts différents
- Utiliser des leviers pour établir des relations constructives et efficaces
- Gérer les conflits
- Développer sa stratégie des alliés et la solidarité entre les acteurs.

Public

Chefs de projets, animateurs de réseau, responsables qualité, cadres intermédiaires...
Toute personne dont la mission nécessite l'implication et la coopération d'interlocuteurs sans lien hiérarchique.

Intervenant

Consultante/formation en management et communication

Méthodes de travail

Alternance d'exercices en sous-groupe et apports méthodologiques et théoriques, mises en situation, jeux de rôles, feed-back du groupe et du consultant, construction d'une démarche de progression.

Durée / Dates

3 jours à Nantes (21 heures)
Les 26, 27 mars et 27 avril 2012
Ou les 11, 12 juin et 2 juillet 2012
Ou les 3, 4 octobre et 7 novembre 2012.

Droits d'inscription

962 €, exonérés de TVA, par participant

PROGRAMME DETAILLE

Comprendre les enjeux du management hors hiérarchie

- Identifier les différents types de relations transversales internes et externes
- Définir la finalité, les objectifs et le référentiel communs
- Comprendre les différences de cadre de référence
- Transformer le challenge en opportunité

Démontrer son leadership dans un groupe projet

- Définir son objectif et le transmettre de façon pertinente
- Prendre en compte les spécificités de chacun
- Savoir s'affirmer face à des contraintes contradictoires
- Fédérer autour de l'objectif du projet

Renforcer son pouvoir de persuasion

- Construire des messages clairs et motivants
- Développer une communication efficace par l'écoute
- Prendre en compte les besoins des personnes pour les impliquer
- S'appuyer sur ses alliés et les parties prenantes du projet

Développer des relations de coopération

- Comprendre l'approche, objectif et relation
- Motiver en s'appuyant sur la valeur ajoutée de chacun
- Mobiliser sur l'objectif commun, les intérêts communs
- Se centrer sur l'approche solution

Gérer les situations de conflit

- Prendre en compte les difficultés conjoncturelles
- Gérer les personnalités difficiles
- Identifier le besoin derrière l'agressivité
- Désamorcer les désaccords, les réticences, les conflits.