

# Managers transversaux, managers de fonction support- Développez votre impact et votre « rayonnement » professionnel

## Objectifs de la formation

- Permettre aux managers transversaux et représentants des fonctions support de comprendre les leviers de leurs actions dans l'organisation.
- Les doter de méthodes et d'outils leur permettant de renforcer l'impact de leur communication et de leurs intentions.
- Les aider dans leurs relations avec les managers hiérarchiques et les contributeurs

## Public – durée - taille du groupe et besoins logistiques

- Managers transversaux et managers de fonctions support
- Aucun pré – requis
- 2 jours - 14h
- 8 personnes maximum afin de permettre les jeux de rôle et les débriefings
- Une salle suffisamment spacieuse pour permettre des exercices en sous-groupe
- Un vidéoprojecteur
- Un paper board
- Déjeuner en commun avec les stagiaires (1H15-30')
- Deux pauses de 15' sont prévues dans la matinée et l'après -midi en fonction de l'état de concentration de stagiaires et de la cohérence de la coupure en fonction du déroulé des exercices

## Programme de formation et déroulé pédagogique

### **1<sup>er</sup> jour : Matin**

**Accueil et explications du bienfondé de cette formation :** la présence d'un manager exerçant dans une fonction support est la bienvenue, si possible (5/10')

## **Recueil des attentes et des situations de difficultés pour les participants dans l'exercice de leurs fonctions actuelles**

**Et vous dans cette fonction ? : Retour sur les éléments de la connaissance de soi issus des évaluations faites en ligne préalablement la formation:**

- Mon style de management (management situationnel).

- Mon intelligence émotionnelle.
- Ma relation aux autres dans les situations de tension

### **Se repérer dans sa fonction de manager transversal :**

- Les quatre formes de management transversal
- Savoir positionner sa fonction dans l'organisation : la légitimité du manager transversal
- Le trépied de la légitimité.
- Les savoir-faire et les enjeux du manager transversal.
- Le contrat tripartite.
- Les quatre missions du manager transversal vis-à-vis de son réseau

### Objectifs pédagogiques

- Comprendre ce qui fonde sa légitimité et trouver sa place dans l'organisation.
- Être conscient de la spécificité de sa contribution vis-à-vis des acteurs hiérarchiques

### **Développer son assertivité dans la relation**

- Comprendre les mécanismes en jeu face comportements passif, agressif, manipulateur.
- Les origines possibles
- Les manifestations les plus courantes
- Les conséquences néfastes sur les autres
- Comment faire autrement ?

### Objectifs pédagogiques :

- Prendre conscience de ses propres comportements.
- Déjouer le comportement des autres

### **Après Midi**

### **Renforcer l'impact de sa communication en maîtrisant les outils de la prise de parole en public Maîtriser les fondamentaux de la conduite de réunion**

- Les quatre fondamentaux de la communication
- Les cinq indices d'une communication efficace
- Les fondamentaux de l'animation de réunion
- Exercice de prise de parole en public.

### Objectifs pédagogiques :

- Montrer l'importance de la préparation pour ce type d'exercice.
- Faire face à un auditoire en mettant la bonne énergie pour convaincre

### Être capable de construire une communication de crise.

- Exercice de communication de crise (analyse de la situation, construction du message)

#### Objectifs pédagogiques

- Montrer la difficulté d'être factuel.
- Préparer sa communication en fonction des cibles

### Connaître et actionner les mécanismes de la coopération.

- Passer contrat en édictant les règles du jeu.
- Promouvoir une dynamique de coopération.
- Reconnaître les freins à la coopération.
- Construire un cadre relationnel pour développer la coopération.

#### Objectifs pédagogiques :

- Comprendre l'importance de la coopération et des relations à l'appui de la performance du manager transversal

### 2<sup>ème</sup> jour : Matin

#### Comment influencer sans hiérarchie ?

- Les trois piliers de l'influence.
- Les étapes de la stratégie d'influence.
- La méthode C.R.A.C pour traiter les objections.
- La matrice concessions/contreparties.
- Les options de négociation.
- Les cadrans de la communication.
- Identifier les obstacles à l'implication.
- Agir selon l'engagement des contributeurs.
- La logique des contreparties la méthode M.I.E.L

#### Objectifs pédagogiques :

- Connaître et comprendre les outils à disposition du manager transversal pour renforcer l'impact de sa fonction
- Prendre conscience que des méthodologies de renforcement de l'influence existent

## Après -midi

### **Gérer le conflit est mener un entretien de recadrage**

- Mieux comprendre le conflit et ses moteurs.
- Le travail de l'intention et de l'écoute.
- Gérer une situation de conflit et réagir face aux résistances.
- Maîtriser la méthode D.E.P.A.R
- 7 manières de gérer l'agression verbale
- Savoir recevoir une critique
- Exercice : l'entretien de recadrage (Vivre l'exercice et réviser sa technique et le process)

### Objectifs pédagogiques :

- Approfondir sa connaissance sur le conflit et les mécanismes en jeu.
- Être capable de conduire un entretien de recadrage sans sombrer dans la spirale conflictuelle

### **Feuille de route et plan progrès personnel 25'**

### Objectifs pédagogiques :

- faire la synthèse de la formation et de ses apports pour soi
- Définir un plan d'action qui engage la mise en œuvre d'actions concrètes

### **Clôture et évaluation de la formation - la présence d'un encadrant est la bienvenue si possible -30'**

-----