INSTITUT **FRANÇOIS BOCQUET**

code web SRH

Formation + accompagnement individuel 360 training / Coach GPT

Animer une équipe sans relation hiérarchique

DURÉE : 2 JOURS (formation) **+ 4h** (accompagnement individuel 360 training / Coach GPT)

- Formation présentielle (16h > 2 déjeuners de travail inclus) + 4h d'accompagnement distanciel **> 20h00**
- Formation à distance (14h) + 4h d'accompagnement distanciel **> 18h00**

PRIX : 1090 € HT (Formation) **+** 990 € HT (option 360 training/ Coach GPT) **>> 2080 € HT** (2496 € TTC)

CALENDRIER

En présentiel ou à Distance

Découvrir les dates dans votre ville (ou à Distance)
www.performances.fr
code web : SRH

CLIQUEZ ICI

Cette formation peut donner lieu à une adaptation en **intra-entreprise** ou prendre la forme d'un **parcours individuel sur mesure à distance.**

PARTICIPANTS

Tous collaborateurs en charge d'un projet collectif, d'une mission transversale ou de processus transversaux (Ressources Humaines, contrôle interne, marketing, Qualité, sécurité).

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- Faire accepter sa légitimité sans statut hiérarchique.
- Développer son influence pour mobiliser les acteurs concernés.
- Créer une relation de confiance pour instaurer une dynamique collective.
- Coordonner sans lien hiérarchique des partenaires issus de services différents.

Programme de la formation

Se positionner et construire sa légitimité

- Situer son rôle transversal dans l'organisation : clarifier les responsabilités de sa mission avec sa hiérarchie.
- Mesurer les spécificités de l'animation non hiérarchique : les enjeux, les contraintes, les ressources et le degré d'autonomie.
- Installer sa légitimité vis-à-vis des différents services : affirmer sa valeur ajoutée.
- Intégrer les compétences spécifiques de l'animation non-hiérarchique : les atouts du pouvoir informel.

Développer des relations horizontales

- Utiliser les leviers de l'influence pour mobiliser et motiver sans autorité hiérarchique.
- Développer son leadership pour mobiliser les acteurs autour d'un objectif partagé et maintenir durablement leur engagement.
- Donner du sens aux missions pour assurer la cohérence, fluidifier la communication, anticiper les malentendus.
- Identifier les acteurs clés dans la mission transverse : la confrontation des expertises et des engagements.

Mettre en place une dynamique de coopération

- Instaurer une relation de confiance avec ses différents interlocuteurs : l'appui de la direction et des autres services.
- Différencier son mode de coordination en fonction de la situation : leader, expert, coach ou client/fournisseur.
- Développer des comportements de coopération : la ritualisation des feed-back pour faire progresser la mission.
- Identifier les conditions d'une coopération réussie : les indicateurs de réussite et les évaluations constructives.

Coordonner, communiquer et négocier

- Dialoguer de façon constructive : acquérir et exploiter les outils adéquats.
- Faire face à la résistance au changement issue d'une structure ou d'un partenaire : les mécanismes de défense spécifiques.
- Gérer les situations critiques : la confrontation des expertises et des expériences, les conflits inter-structures ou interindividuels.
- Faire preuve d'intelligence émotionnelle pour vaincre les forces d'inertie et canaliser les oppositions.

MOYENS PÉDAGOGIQUES / ÉVALUATION DES ACQUIS

Tour de table pour recueillir les attentes des participants
Moyens pédagogiques :
Support de cours - Exercices pratiques - Mises en situation

Évaluation des acquis formation : réalisée en fin de formation par un questionnaire écrit.
Sanction du parcours : Attestation de fin de formation

Programme L'option 360 training / Coach GPT = 4 séances :

EN SAVOIR PLUS

AVANT LA FORMATION

1/ Identification des enjeux et échange sur les attentes individuelles.
Restitution détaillée du questionnaire Performances-talents pour définir les traits de personnalité et le style professionnel.

2/ Préparation active à la formation et mises en situation pour identifier les besoins réels.

APRÈS LA FORMATION

3/ Débriefing individuel et apports complémentaires pour mettre en oeuvre les acquis. Etude de cas afin d'identifier les points à approfondir.

4/ Retour sur les actions menées et mises en situation pour ancrer les pratiques professionnelles. Formation à l'utilisation de CoachGPT.

Conseils et **inscription simplifiée** **01 64 23 68 51** ou sur **www.performances.fr**

4PTSRH-2