



Animer une équipe sans relation hiérarchique

DURÉE : 2 jours code web SRH

16h en présentiel (déjeuners de travail inclus) | 14h à distance

PRIX : 1090 € HT (1308 € TTC)

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.



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**
Contactez-nous au 01 64 23 67 37

Programme

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

+ EN OPTION > 3 solutions possibles pour enrichir votre formation

EN SAVOIR PLUS

1 Un accompagnement individuel de 1h30 (post-formation)

DURÉE / PRIX (formation + option 1) :
2 JOURS + 1h30 | 1465 € HT (1758 € TTC)

2 Une journée d'atelier de certification

***ÉLIGIBLE CPF** En ajoutant un atelier, **votre formation devient certifiante** et éligible CPF
www.performances.fr - code web : **PCSRH**

DURÉE / PRIX (avec atelier) : **3 JOURS | 1880 € HT** (2256 € TTC)

3 360 training / Coach GPT

2 accompagnements individuels de 1h avant la formation + 2 séances de 1h après

DURÉE / PRIX (formation + option 3) :
2 JOURS + 4h00 | 2080 € HT (2496 € TTC)