



Le management hors hiérarchie

code web LMT

Coordonner une équipe transversale

DURÉE : 2 jours

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

PRIX : 990 € HT (1 188 € TTC)

PARTICIPANTS

TOUT COLLABORATEUR EN CHARGE D'UNE MISSION TRANSVERSALE OU DEVANT GÉRER DES PROCESSUS TRANSVERSAUX (RESSOURCES HUMAINES, CONTRÔLE INTERNE, MARKETING, QUALITÉ, SÉCURITÉ).

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- ▶ Renforcer sa légitimité et clarifier sa mission transversale.
- ▶ Développer son influence pour mobiliser les acteurs concernés.
- ▶ Instaurer une dynamique collective en créant une relation de confiance.
- ▶ 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 : LMT

[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**.

Programme en 2 jours

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 du management 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 du management transversal : les atouts du pouvoir informel.

➤ **Mise en situation :** Définir son rôle et le périmètre de sa mission.

Piloter la transversalité

- ▶ 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.

➤ **Mise en situation :** Faire preuve de charisme pour mobiliser une équipe.

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.

➤ **Mise en situation :** Piloter des briefs et debriefs.

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 inter-individuels.
- ▶ Faire preuve d'intelligence émotionnelle pour vaincre les forces d'inertie et canaliser les oppositions.

➤ **Mise en situation :** Pratiquer les fondamentaux de la négociation.

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