

Management opérationnel

Management transversal

2 jours (14h00) | ★★★★★ 4,4/5 | MGOPE-TRANS | Code Certif Info : 100087 | Certification M2i Développer ses Capacités Managériales (non incluse) | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel ⁽¹⁾

Formations Management › Management des équipes et des personnes › Management opérationnel



À l'issue de ce stage vous serez capable de :

- Renforcer votre légitimité et votre crédibilité en tant que manager transverse
- Vous approprier les outils et les comportements-clés
- Développer une communication persuasive et une dynamique de coopération
- Définir les résultats voulus dans une optique gagnant-gagnant
- Gérer efficacement les comportements difficiles pour surmonter la résistance ou l'inertie des autres.

Niveau requis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Public concerné

Toute personne ayant à conduire, manager et animer un groupe de travail.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émarginée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

(1) Modalité et moyens pédagogique :

Formation délivrée en présentiel ou distanciel * (e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance). Le formateur alterne entre méthodes ** démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation). La validation des acquis peut se faire via des études de cas, des quiz et/ou une certification.

Les moyens pédagogiques mis en oeuvre (variables suivant les formations) sont : ordinateurs Mac ou PC (sauf pour les cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel). Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne. Supports de cours et exercices.

* Nous consulter pour la faisabilité en distanciel. ** Ratio variable selon le cours suivi.

Programme

Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation de la formation

Les enjeux du management transverse

Les attitudes faisant obstacle à la coopération

- Egoïsmes
- Désengagement
- Compétition interne
- Jeux de pouvoir...
- Comment les désamorcer ?

Agrégat, groupe ou équipe

- Comment faire d'un collectif une équipe efficace ?

Les leviers de l'efficacité collective

- Responsabilité
- Reconnaissance
- Partage des enjeux
- Identification des contributions...

Le pilotage d'une mission transversale

La logique projet

- Une démarche structurante et aidante, applicable à toutes les situations managériales
 - La notion de client interne, de livrable : définir les enjeux pour son équipe, et les inscrire dans ceux de la collectivité
 - La notion de contrat, ou l'importance de formaliser les engagements
 - La notion d'indicateur de résultats

Démarche de pilotage d'un groupe transverse

- Cadrer / préparer
 - Note de cadrage : enjeux, objectifs...
 - Critères et indicateurs de résultats
- Organiser
 - Lots, responsabilités de chacun, ressources, résultats attendus
 - Outils aidants : Gantt, PERT...
- Piloter
 - Les réunions d'avancement : typologies (lancement, suivi, reporting, validation, clôture)
 - Animation
 - Tableaux de bord de suivi
- Suivre et capitaliser
 - Contrôle et suivi : bilans intermédiaires, bilan final
 - Evaluer les impacts futurs du projet

Son style de communication

Les 3 types de communication à gérer

- Technique : permet à chacun de produire le résultat

- Relationnelle : permet à chacun de se sentir reconnu
- Synergique : permet à chacun de s'impliquer dans le travail collectif

Le Leadership : mobiliser sans autorité hiérarchique

Enjeux et spécificités du "management de partenaires" sans pouvoir hiérarchique

- La double contrainte (faire agir / sauvegarder la relation)

Notions d'approche système

- Comprendre les "jeux d'acteurs" et les zones de pouvoir des individus dans un collectif
- Privilégier l'action à l'analyse, le comment au pourquoi

Les 7 étapes de résolution d'un problème

- Comment aider l'équipe à passer d'une approche causale (recherche du coupable) à une approche système (recherche des conditions de sortie du problème) ?

Négocier dans les situations délicates

L'art de la négociation, ou comment affirmer son pouvoir sans en abuser

- Les 4 règles à respecter pour négocier gagnant-gagnant avec ses partenaires

Les clés pour convaincre et faire adhérer

- Comment donner envie et alimenter les besoins fondamentaux des individus ?
- Conduire un entretien avec plusieurs interlocuteurs (en particulier lorsqu'ils ne sont pas d'accord)

Tactiques de négociation utiles

- Pour garder ou réactiver la confiance :
 - Concertation
 - Maïeutique
 - Petits pas
 - Linkage
 - Boomerang
 - Edredon
 - Déplacement
 - Amorçage...
- Pour reprendre un pouvoir mis en cause :
 - Pied dans la porte
 - Bouledogue
 - Judo
 - Chaud et froid...

Exemples de travaux pratiques (à titre indicatif)

- *Réflexion et diagnostic en sous-groupe sur les modes de communication dans un collectif*
- *Simulations : arriver à convaincre des opposants*
- *Cas pratique d'application de la démarche de pilotage d'une mission*
- *Exercice en équipe : déclinaison de la démarche de traitement d'un problème adaptée à une situation réelle*

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Bilan oral et évaluation à chaud

Certification (en option)

- Passage de la certification en fin de formation
- Contrôle de connaissances, analyse de situations professionnelles et choix (de comportements) managériaux appropriés
- La Certification M2i valide les acquis de la formation et atteste de la maîtrise d'une compétence, d'un métier ou d'une fonction
- Notre certification est inscrite à la COPANEF.

Modalités d'évaluation des acquis

L'évaluation des acquis se fait :

- En cours de formation, par des mises en situation contextualisées évaluées
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation ou une certification (M2i ou éditeur)

Les + de la formation

Cette formation est dotée d'un outil de pédagogie interactif. Cet outil digital et novateur permet d'accroître l'ancrage mémoriel®. Actif et impliquant, il permet de stimuler et d'interagir avec le groupe. Nos formateurs sont formés à cette andragogie.

Compétences visées

- Manager une équipe de proximité
- Manager à distance
- Manager la diversité
- Manager des équipes transverses.