

MANAGER FONCTIONNELLEMENT POUR CONDUIRE DES PROJETS TRANSVERSES

Conduire un projet transverse demande de mobiliser des personnes sur lesquelles on n'a pas d'autorité hiérarchique. Chacun doit comprendre sa contribution, pouvoir exprimer ses contraintes et coopérer au-delà de son service.

Cette formation aide les pilotes de projet à lire les situations relationnelles, à ajuster leur communication et à négocier des engagements réalistes. Elle s'appuie sur leurs situations de travail et se prolonge par une séance individuelle pour mettre en œuvre un plan de progrès.

Clarifier son rôle et sa posture

Maintenir les relations

Mobiliser sans autorité

Négocier avec assertivité

Débloquer les situations avec lucidité

Coopérer durablement



H É L È N E S É J O U R N É

Objectif de la formation

Cette formation s'adresse aux personnes qui pilotent des projets transverses.

Les objectifs opérationnels sont :

Analyser une situation de management fonctionnel.

Repérer les attentes, les rôles et les tensions relationnelles.

Adapter leur communication et faire preuve d'assertivité.

Adapter sa posture aux contributeurs.

Mettre en œuvre la négociation relationnelle.

Comprendre les motivations des autres pour convaincre.

Public

Toute personne en charge d'un projet transverse sans lien hiérarchique avec ses contributeurs.

Durée

15 h accompagnées : 2 jours de formation (14 h) et 1 h de coaching individuel. Prévoir 2 h de préparation personnelle en amont.

Modalité

En présentiel ou à distance

Formation à distance via zoom
Convocation envoyer la veille via mail
Avec un lien vers le zoom

Prix

Inter-Entreprise* 15h. 1800€HT soit 2160€TTC

Intra-Entreprise** 15h. 7000€HT soit 8400€TTC

* Prix Inter HT / personne,

Prix ** Intra HT / groupe.

Nombre de stagiaires minimum : 6

Calendrier

A voir avec le centre

Prérequis

Manager une ou plusieurs personnes de manière transverse.

- Avoir réalisé le MATI1 et le Managomètre, et identifié une ou plusieurs situations difficiles à travailler.
 - Prévoir 2 h de travail individuel en amont.
 - En intra : 8 participants maximum en présentiel et 6 à distance.
-

Accessibilité

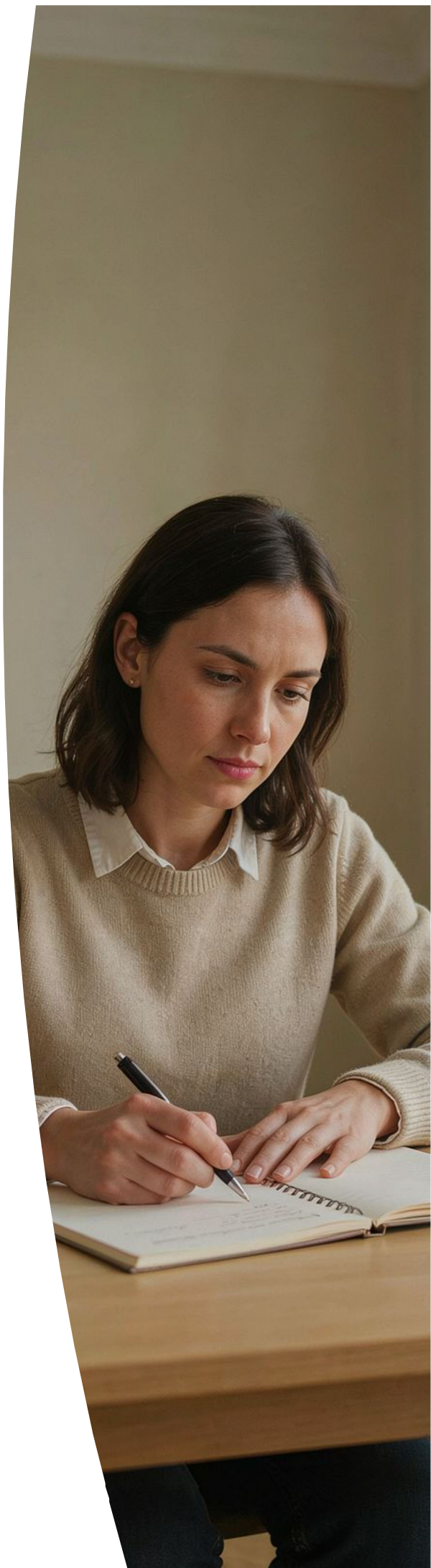
Nos formations peuvent être adaptées à certaines conditions de handicap. Nous contacter pour toute information et demande spécifique.

Formatrice et Personne à contacter et référent handicap :

Hélène Séjourné

06 25 44 05 32

helene@sejourne.eu





Programme de formation

Vue d'ensemble — Un itinéraire de 15h00

1

Module 1

Travail préparatoire individuel

2h00

2

Module 2

2 jours consécutifs de formation collective +
1h00 de coaching individuel 3 semaines plus
tard

14h

3

Module 3

2h00 de travail préparatoire

1h30 de RDV de coaching individuel (EDIT)



Programme de formation

Avant la formation — module réflexif

Module 1. Préparer sa formation

Dossier préparatoire à travailler individuellement, envoyer après le RDV de cadrage avec le dirigeant

Renseigner le module d'apprentissage tutoré individuel (MATI1) et le Managomètre pour mieux comprendre son style de leadership.

Repérer une ou plusieurs situations difficiles vécues en management transverse.

Qu'est-ce qui facilite ou freine aujourd'hui la coopération dans mes projets ?

A renvoyer à votre formatrice helene@sejourne.eu au plus tard 8 jours avant le début de la formation

Prévoir environ 2 h de travail personnel. Les situations recueillies nourrissent les exercices et les échanges pendant la formation.

Module 2 — Jour 1 · Comprendre la relation fonctionnelle

Matin — Évaluer ses capacités d'animation fonctionnelle

1

Situer son rôle dans le projet

- Appréhender ce qui est facile et difficile pour soi dans la relation fonctionnelle
- Comprendre les notions demandeur et prescripteur
- Identifier la nécessité de savoir négocier et/ou solliciter.

Travaux pratiques : Présentation croisée

2

Solliciter en position non hiérarchique

- Identifier quand négocier et quand solliciter dans un projet transverse.
- Savoir se positionner si nécessaire

Travaux pratiques : Jeux de rôles

Après midi — Évaluer ses capacités d'animation fonctionnelle

3

Comprendre l'influence de sa personnalité sur la relation

- Comprendre ses points forts dans la relation à l'autre pour embarquer les personnes
- Identifier les comportements inappropriés en management fonctionnel et leurs conséquences
- S'appuyer sur ses forces pour communiquer avec assertivité.

Travaux pratiques : autoanalyse des comportements.

4

Appréhender les notions de coopération et compétition

- Comprendre ce qui se joue au sein d'un collectif
- Être au clair avec les notions de compétition et celles de coopération et leurs conséquences sur la dynamique de groupe
- Identifier les principes élémentaires pour entretenir de bonnes relations.

Travaux pratiques : le jeu des as et des rois

Module 2 — Jour 2 · Animer et mobiliser sans autorité

Matin — Lire les situations et négocier

1

Ancrer les apprentissages

Tirer les 1ères leçons des apprentissages pour avoir un plan de progrès

Travaux pratiques : Découverte d'un outil d'analyse de pratique : KISS

2

Savoir lire les situations, agir en mode autonome et négocier

- Savoir utiliser la négociation relationnelle
- Comprendre les principes de mise en œuvre de la négociation relationnelle
- Adapter son argumentation

Travaux pratiques : Jeu de rôle

Après-midi — Savoir analyser les situations avec objectivité

3

Comprendre les motivations

- Analyser mes motivations et de ce que cela induit dans mon comportement
- Comprendre les motivations des autres pour adapter mon discours.

Travaux pratiques : Atelier réflexif.

4

Décider et construire son plan

- Travail sur les capacités d'analyse de situation.
- S'approprier une grille d'analyse, évaluer les risques, sortir du conflit et décider d'action à mettre en œuvre.
- Définir son plan de progrès.

Travaux pratiques : Atelier réflexif en binôme avec l'outil SAM.

Module 3 — Coaching individuel (1 h)

Deux semaines après la formation : faire le point sur l'application du plan de progrès.

1

Analyser une situation rencontrée

Revenir sur les essais réalisés depuis la formation, leurs effets et les difficultés rencontrées.

2

Ajuster son plan d'action

Choisir une nouvelle action, préciser les engagements et les conditions de réussite.

Transfert dans les projets transverses

1

Avant l'action : clarifier la demande

Identifier les contributeurs, les attentes et les marges de négociation.

2

Pendant l'action : réguler la relation

Observer les signaux de tension et ajuster sa communication.

3

Après l'action : suivre les engagements

Suivre les décisions prises et réexaminer son plan de progrès.

Les points forts

Un parcours construit autour des situations de management transverse.

Cas concrets des participants

Situations difficiles identifiées en amont, analysées et travaillées en groupe.

Supports de cours fournis au format numérique.

Ressources documentaires en ligne et références mises à disposition par le formateur.



Exercices et mises en situation

Préparation individuelle

MATI1 et Managomètre pour préparer la réflexion sur son leadership.



Développement de l'assertivité



Plan de progrès personnel

Le cycle d'apprentissage de David Kolb

Transfert, pratique, analyse, généralisation. De nombreux exercices, mises en situation, jeux de rôle, ateliers réflexifs, échanges de bonnes pratiques.

Formation existe en anglais



Apports ciblés sur la négociation relationnelle et la dynamique collective.



Échanges de pratiques entre pilotes de projets.



Une heure de coaching pour ajuster le plan après sa mise en pratique.

Évaluation

En amont de la formation

1

- Recueil des besoins des apprenants afin de disposer des informations essentielles au bon déroulé de la formation (profil, niveau, attentes particulières...).
- Travail préparatoire à travers une série d'exercices
- Auto-positionnement des apprenants afin de mesurer le niveau de départ.
- MATI1 et Managomètre complétés en amont. Recueil des attentes et choix d'une situation concrète à travailler

2

Tout au long de la formation

Évaluation continue des acquis avec des questions orales, des exercices, des QCM, des cas pratiques ou mises en situation...

A la fin de la formation

3

- Evaluation des connaissances par QCM
- Évaluation par le formateur des compétences acquises par les apprenants.
- Questionnaire de satisfaction à chaud afin de recueillir la satisfaction des apprenants à l'issue de la formation.
- Questionnaire de satisfaction à froid afin d'évaluer les apports ancrés de la formation et leurs mises en application au quotidien.
- Cette formation est évaluée par nos clients :

4,89/5

Évaluation

Cette formation est évaluée par nos clients

Quelques témoignages

Daniel

Bravo pour cette formation !
Elle offre un bon équilibre
entre théorie et pratique, ce
qui permet de rester impliqué
tout au long de la session.

Les conseils de la formatrice
sont très utiles et adaptés à
nos situations.

J'ai apprécié cette manière
d'animer la formation.

Lucie

C'était une très bonne
formation.

J'en ressors avec de
nombreuses clés de lecture
pour mes projets et les
situations de management
fonctionnel que je vis au
quotidien.

J'ai pu actionner des
changements dans ma
posture et ma manière
d'aborder mes projets dès le
lendemain matin!

Cela m'a permis également
de prendre du recul sur mon
mode de fonctionnement.
Merci beaucoup!

Sinead

J'ai beaucoup apprécié le
caractère interactif de cette
formation.

Le temps est passé très vite
: les échanges étaient
agréables et ludiques, tout
en m'apportant des outils
utiles dans mon quotidien
professionnel.

Profil de l'intervenante

Hélène Séjourné

Formatrice et référent handicap

06 25 44 05 32

helene@sejourne.eu

www.helenesejourne.fr

282 Chemin du Val Martin

06560 Valbonne

SAS capital 5000€

Siret 804 263 986 00015

RCS Grasse - n°TVA FR 02 804 263 986

enregistré sous le n° 93.06.07480.06 auprès du
préfet de région

Hélène Séjourné

- Analyse transactionnelle Niveau 101 et 202
- TOB 1 et 2
- Certifiée STRONG
- Certifiée MBTI
- Certifiée COS® Coaching Orientée Solution
- Certifiée PerformenSe : Evalueur Dialecho
- Certifiée Approche Neurocognitive et Comportementale
- Team Alchemy
- DESS IAE de Nice
- Master EGCI Paris

