

Management NON hiérarchique

EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE >> Management

Objectifs

Légitimer son autorité dans une relation non hiérarchique. Influence et persuasion : identifier et mobiliser les sources de son autorité informelle. Identifier les conditions d'un management transversal efficace. Identifier les sources de motivation de chacun des acteurs pour mieux les mobiliser. Augmenter son impact personnel pour manager et impliquer sans lien hiérarchique.

Vous allez apprendre à

Manager en mode transversal (hors hiérarchie)

Les caractéristiques du management non-hiérarchique,
Instaurer les règles du jeu et clarifier les responsabilités,
Développer la coopération et vaincre les résistances du groupe,
Créer la confiance et les conditions de l'adhésion à un projet transversal,
Piloter et coordonner une équipe transverse,
Identifier le cadre de référence et les facteurs de motivation de chacun,
Étendre son influence au-delà de son autorité hiérarchique.

Mieux se connaître et mieux connaître ses collaborateurs

Identifier son style naturel de management : atouts et points de vigilance
Écouter et analyser
Identifier les attentes de ses Collaborateurs, clients internes (collègues), fournisseurs , intérimaires et Clients Finaux et donneurs d'ordres

Donner du sens et piloter l'action

Élaborer un tableau de bord, savoir présenter ses attentes
Donner du sens à l'action de l'équipe, fixer des objectifs individuels

Évaluer, valoriser, recadrer

Évaluer les résultats de manière factuelle
Encourager et donner le droit à l'erreur
Reconnaître et célébrer les succès
Écoute, centrage sur l'autre, reformulation
Asseoir son leadership dans une relation non hiérarchique

Mettre en place un système de communication pertinent et efficace

Développer ses capacités de communication,
Adapter sa communication en fonction des niveaux de maturité de ses interlocuteurs,
Repérer les caractéristiques relationnelles d'une situation,
Anticiper et gérer les désaccords,
« Vendre » ses projets et idées aux clients internes ou externes,
Communiquer de manière convaincante,
Développer son efficacité en situation de groupe.
Faire face aux conflits et aux critiques

2 jours

Déroulement programme	Public	Pré requis
Nombreux entraînements pratiques. Travail sur des cas concrets proposés par les participants. Jeux pédagogiques, Etudes de cas, Questionnaires de diagnostic. Méthodes et outils concrets.	Chargés d'affaires, Commerciaux, experts, fonctions support , ...	Etre volontaire

Modalité d'évaluation	Suivi de l'action et appréciation des résultats
Mise en situation	Attestation de formation
Etude de cas	Avis client
Questionnaires	

Délai d'accès	Tarifs
Compris entre 15 jours et 2 mois en fonction de la disponibilité de nos formateurs et des salles.	Les tarifs sont consultables sur notre site : www.csinfoformation.com pour les prix publics.



Si vous êtes en situation d'handicap, nous sommes à votre écoute afin d'étudier les adaptations possibles à cette formation.



Plan d'accès ou modalités de visio transmis lors de la convocation.

CSINFO FORMATION
89 route de la Noue
Port de Limay
78520 LIMAY
01.76.21.68.40 / 01.34.77.81.20
service-formation@cs-info.com

