



Maîtriser le Management Transversal

Mobiliser les parties prenantes pour atteindre vos objectifs

Catégorie : Excellence Project management	Code : EPM12
Durée : 3 jours en distanciel ou présentiel	Profil : Chef de projet, Managers, Leaders Directeur de projet
Pédagogie : Théorie 30 % vs Pratique 70 %	Evaluation : Mises en situations Quiz en fin de formation
Langue : Dispensé en français	Tarif : 4 500 €HT pour un groupe de 12 personnes maximum (hors frais de vie)

Les chefs de projet sont fréquemment appelés à travailler dans un environnement caractérisé par un haut niveau de responsabilité et un faible niveau d'autorité. Leur objectif premier est par conséquent de savoir comment obtenir des performances optimales de la part de tous les membres de l'équipe projet. Cette session vous permettra d'acquérir les connaissances et les compétences clés en management transversal, indispensables à la réussite d'un projet. Vous pourrez vous exercer à résoudre des problèmes et à prendre des décisions, tout en apprenant à négocier de façon efficace pour favoriser votre autonomie, ainsi que celle des autres membres de votre équipe. Vous pourrez améliorer vos propres capacités en tant qu'animateur d'équipe et coach, grâce à des discussions animées, des exercices, des simulations et des auto-évaluations.

OBJECTIFS

- Comprendre les rôles et responsabilités du management transversal
- Savoir manager dans un environnement matriciel et utiliser la mutualisation des ressources
- Choisir et adapter son style de leadership selon les situations et sa personnalité
- Bâtir des équipes-projet performantes par la maîtrise des mécanismes de transformation d'un groupe en une équipe
- Mener des réunions difficiles de manière efficace
- Motiver les membres de son équipe selon leur personnalité et mode de fonctionnement
- Gérer les situations de changement
- Résoudre les conflits efficacement à l'aide de méthodes éprouvées
- Utiliser au mieux les mécanismes de la négociation pour arriver à un meilleur accord
- Influencer et manager sans autorité, le management non hiérarchique

Les atouts de d²X Expertise

- Des intervenants expérimentés et consultant en management de projet
- Une pédagogie orientée vers l'action et le feedback
- Des outils issus directement de nos missions de conseil

Prérequis

Être concerné par un projet en tant que partie prenante ou Chef de projet.



Programme de formation

LE LEADERSHIP NON-HIÉRARCHIQUE

- Leader vs Manager
- Qu'est-ce que le management transversal ?
- Comprendre l'environnement matriciel et la mutualisation des ressources
- L'équipe et le chef de projet dans l'organisation
- Identifier et gérer les parties prenantes
- Les rôles et responsabilités d'un leader non-hiérarchique

PRENDRE CONSCIENCE DE L'IMAGE QUE L'ON PROJETTE AUX AUTRES

- Auto-évaluation – FIRO-B®
- Maîtriser son image projetée (inclusion, contrôle, affection)

CRÉER UNE IDENTITÉ DE GROUPE AVEC LE MANAGEMENT TRANSVERSAL

- Les étapes prévisibles et nécessaires du développement d'une équipe
- Ce que doit dire et surtout faire le manager transversal

GÉRER LES INTÉRÊTS DIVERGENTS DANS UN ENVIRONNEMENT MATRICIEL

- Réussir ses réunions
- Comment répondre aux questions ?
- Prendre les bonnes décisions
- Favoriser l'innovation
- Communiquer efficacement

GÉRER LES SITUATIONS DIFFICILES

- Savoir dépersonnaliser
- L'écoute active
- L'empathie

MANAGER L'HÉTÉROGÉNÉITÉ DES PERSONNALITÉS

- Auto-évaluation
- Comment sommes-nous perçus par les autres ?
- Les principales motivations
- Les trois personnalités
- Priorités, motivation et comportements en situation de conflit

GÉRER LES SITUATIONS DE CHANGEMENT

- Les étapes prévisibles du changement
- Le rôle majeur du manager transversal : facilitateur du changement



GÉRER LES CONFLITS

- Conflits – définitions
- Sources de conflits dans les équipes projet
- Définir les responsabilités
- Les bienfaits d'un conflit bien géré, les conséquences d'un conflit mal géré
- Les 5 techniques de résolution de conflit

FAIRE-FAIRE, FAIRE-CHANGER : NÉGOCIER, INFLUENCER

- Les pouvoirs du manager transversal
- Les 4 phases de la négociation
- La négociation comme un processus de collaboration
- La gestion des comportements destructifs