

## MANAGEMENT TRANSVERSAL

Durée

3 jours

Référence Formation

5-MG-TRAN

### Objectifs

S'inscrire dans une logique de coopération  
Adapter son mode de communication dans la situation de transversalité  
Acquérir les outils d'animation individuelle et/ou collective

### Participants

Tout collaborateur amené à animer un projet, une réunion, sans notion de hiérarchie

### Pré-requis

Pas de prérequis spécifiques

### Moyens pédagogiques

Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation équipée d'un vidéo projecteur, tableau blanc et paperboard ainsi qu'un ordinateur par participant pour les formations informatiques.  
Positionnement préalable oral ou écrit sous forme de tests d'évaluation, feuille de présence signée en demi-journée, évaluation des acquis tout au long de la formation.  
En fin de stage : QCM, exercices pratiques ou mises en situation professionnelle, questionnaire de satisfaction, attestation de stage, support de cours remis à chaque participant.  
Formateur expert dans son domaine d'intervention  
Apports théoriques et exercices pratiques du formateur  
Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle des participants  
Réflexion de groupe et travail d'échanges avec les participants  
Pour les formations à distance : Classe virtuelle organisée principalement avec l'outil ZOOM.  
Assistance technique et pédagogique : envoi des coordonnées du formateur par mail avant le début de la formation pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours à distance.

### PROGRAMME

- **Présentation de la formation, des participants et de leurs attentes spécifiques**

- **Éléments de la communication**

Schéma de la communication  
Domaines de la communication  
Facteurs d'une bonne communication avec autrui

- **Différents types d'animation**

Mieux connaître son propre fonctionnement  
Définir les enjeux et les objectifs  
Favoriser les flux d'informations ascendants et descendants  
Mobiliser les personnes et être persuasif, convaincant, sans lien hiérarchique

- **Savoir argumenter et négocier dans une relation gagnant gagnant**

#### CAP ÉLAN FORMATION

www.capelanformation.fr - Tél : 04.86.01.20.50

Mail : contact@capelanformation.fr

Organisme enregistré sous le N° 76 34 0908834

[version 2023]

Enjeux et techniques de l'argumentation  
Enjeux et techniques de la négociation  
Prévention des conflits et gestion des situations sensibles  
Comment faire passer son autorité sans lien hiérarchique ?

**- Établir des échanges dans une logique de coopération et de collaboration**

Prendre en compte chaque individu, son cadre de référence, clarifier les intérêts de chacun  
Faire preuve de conviction et de persuasion  
S'affirmer dans son rôle  
Se motiver autour du projet, du processus  
Coordonner l'ensemble

**- Bilan, évaluation et synthèse de la formation**