

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

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

Éléments de la communication

- 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

Différents types d'animation

- 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 ?

Savoir argumenter et négocier dans une relation gagnant gagnant

- 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



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 2025