

Plan de cours N° : 1409

Durée : 1 jour (7h)

Affirmer son leadership pour faire adhérer ses partenaires

PARTICIPANTS / PRE-REQUIS

Toute personne amenée à piloter des projets avec des relations transversales ou fonctionnelles

Aucun pré-requis technique n'est nécessaire; une expérience de travail en mode projet ou de coordination d'équipe est recommandée

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Identifier les spécificités du management transversal et du leadership d'influence dans un contexte projet. Structurer ses interventions managériales pour mobiliser les partenaires autour d'objectifs communs. Mettre en œuvre une communication assertive pour traiter les objections et favoriser l'adhésion.

MOYENS PEDAGOGIQUES

Tour de table au début de chaque formation pour définir les objectifs de chaque participant,

Alternance entre apports théoriques (en moyenne 30%) et exercices pratiques (en moyenne 70%),

Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle de nos formateurs,

Remise d'un support de cours,

Assistance post-formation d'une durée de 1 an sur le contenu de la formation via notre adresse mail dédiée formateurs@atp-formation.com

MOYENS PERMETTANT LE SUIVI DE L'EXECUTION ET DES RESULTATS

Positionnement préalable oral ou écrit,

Evaluation des acquis tout au long de la formation par des exercices de synthèse,

Attestation de stage remise à chaque apprenant, avec son niveau d'acquisition pour chaque objectif pédagogique,

Feuille de présence signée par demi-journée,

Questionnaire de satisfaction pour évaluer la qualité de l'enseignement,

En option : passage certification possible selon les thématiques

MOYENS TECHNIQUES EN PRESENTIEL

Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'ordinateurs, d'un vidéo projecteur d'un tableau blanc

MOYENS TECHNIQUES DES CLASSES A DISTANCE

Grâce à un logiciel comme Teams, suivez une formation en temps réel et entièrement à distance. Lors de la classe en ligne, les apprenants interagissent et communiquent entre eux et avec le formateur.

Nous vous conseillons très fortement l'utilisation de votre webcam et de disposer d'un double écran.

Pour toute question avant et pendant le parcours, une assistance technique et pédagogique est à disposition par téléphone au 04.76.41.14.20..

ORGANISATION

Les cours ont lieu de 9h00-12h30 13h30-17h00 (adaptable à la demande).

PROFIL FORMATEUR

Nous recrutons méticuleusement nos formateurs selon 3 critères : expertise, pédagogie et agilité.

ACCESSIBILITE

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre nos formations sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités d'organisation.

MISE A JOUR

06/08/2026

Siège social :

31 avenue du Granier
38240 MEYLAN

Agences :

170 rue de Chatagnon
38430 Moirans

Le Thélème

1501/1503 route des Dolines
06560 Valbonne

Plan de cours N° : 1409

Durée : 1 jour (7h)

Affirmer son leadership pour faire adhérer ses partenaires

La posture du manager transversal

Le leader, un influenceur

- Différencier management hiérarchique et management transversal
- Inscrire son activité transversale dans le fonctionnement de l'entreprise
- Clarifier son rôle et ses priorités d'action
- Identifier les dysfonctionnements et leurs effets

Le leader authentique

- Définir le leadership et son expression dans le quotidien professionnel
- Faire valoir ses priorités et comprendre les enjeux de ses partenaires
- Donner la V.U.E. pour donner du sens à ses projets
- Savoir influencer sans ingérer pour respecter l'organisation

Assoir son leadership grâce à des interventions à forte valeur ajoutée

Contribuer aux projets

- Affirmer son rôle d'influenceur dans les différents rituels du projet
- Réussir la réunion de présentation de projet
- Mener les réunions de suivi

Structurer ses prises de parole pour faire adhérer et être efficace

- Préparer une intervention percutante et exhaustive avec la méthode de questionnement systématique
- Savoir présenter ses objectifs pour créer l'adhésion
- Poser une feuille de route à long terme et la structurer

Mettre la communication au service du leadership

Améliorer son savoir-être pour mobiliser ses partenaires

- Utiliser efficacement les lois et les outils de la communication pour transmettre des messages et rendre vivantes ses réunions
- Développer une compréhension réciproque en s'appuyant sur le factuel
- Savoir traiter les oppositions avec assertivité pour maintenir le contact
- Traiter les objections et les utiliser comme leviers pour convaincre

Mesurer l'impact du stress sur la transmission des messages

- Identifier les mécanismes du stress
- Identifier les différents leviers internes et externes pour agir sur l'équation du stress
- Différencier stress et stressors
- Identifier ses propres signes de stress
- Découvrir l'influence des "drivers" sur son niveau de stress

Savoir avancer pas à pas pour atteindre ses objectifs malgré les oppositions

- Définir le conflit et ses origines : de la divergence de point de vue au conflit
- Comprendre le mécanisme du conflit au travers du prisme de la CNV
- Exprimer son désaccord de manière constructive
- Utiliser les leviers de la négociation
- Passer de la compréhension réciproque au compromis pour avancer

Siège social :

31 avenue du Granier
38240 MEYLAN

Agences :

170 rue de Chatagnon
38430 Moirans

Le Thélème

1501/1503 route des Dolines
06560 Valbonne