

## FICHE FORMATION TEAM TRANSVERSE

**Intitulé de la formation :** RH-TRANSVERSE

**Désignation :** Développer les compétences et les capacités de développement professionnel dans le management transverse d'une d'équipe

**Type de formation :** en mode hybride et en INTRA

**Durée :** 2 jours de formation en présentiel et un retex en distanciel sur une période de 6 semaines (14 heures)

**Nombre de participants :** Jusqu'à 12 (minimum 6)

**Tarif (prix public) :** 5400€ HT

### Raison d'être de la formation

Les modalités du travail en équipe nécessitent du savoir-faire et du savoir-être dans deux domaines : **la capacité à influencer des équipiers contributeurs** (engagement des membres par rapport à un projet ou une mission) et **l'intelligence de soi** (connaissance de son mode de fonctionnement préférentiel en situation d'interaction).

### Objectifs de la formation

Cette formation aide les professionnels à viser un haut niveau d'accomplissement de leurs responsabilités en matière de management d'équipe en transverse. A l'issue de la formation, le stagiaire saura **faire preuve de leadership** par une stratégie d'influence en 9 points qui :

- Valorise et encourage des collaborateurs en leur donnant des responsabilités et en les associant à la prise de décision et mise en œuvre de projets,
- Sait établir un accord ou obtenir du soutien, de l'appui en échange d'un service ou d'une ressource fournie avec un résultat mutuellement satisfaisant,
- Sait développer des relations de confiance, d'estime et d'amitié autour de soi dans le but de générer et renforcer des logiques de coopération au travail,
- Sait identifier et influencer les acteurs clés dans son écosystème pour développer des comportements de synergie autour de ses idées, son projet,
- Sait démontrer des capacités de jugement et de décision au service d'une vision élargie du sens de l'activité de son équipe, service, ou organisation d'appartenance,
- Sait présenter avec détermination et charisme un point de vue ou une idée afin de rallier à soi le plus grand nombre de personnes,
- Sait s'appuyer sur un mode de raisonnement logique ou des données objectives pour convaincre des personnes du bien-fondé d'une décision,
- Sait contraindre des personnes à accomplir des tâches ou bien à obéir à des instructions précises,
- Sait faire preuve d'intelligence émotionnelle pour soi-même et avec les autres.

### Public et prérequis

Tout professionnel exerçant une responsabilité de management sur une équipe transverse (équipe projet, collectivité, équipe fonctionnelles ou opérationnelle).

Prérequis : avoir une première expérience de management d'équipe transverse d'au moins 3 mois ou être en transition vers un poste de management fonctionnel à partir d'une expérience du management hiérarchique.

## Accessibilité

Formation accessible à tout type de public selon critères client

En situation de handicap, le participant peut être amené à avoir besoin d'un accompagnement spécifique ou d'une aide adaptée.

Afin d'organiser sa participation dans les meilleures conditions et de s'assurer que les moyens de la prestation de formation peuvent être adaptés à ses besoins spécifiques, le référent handicap peut être contacté au 06 80 28 39 38 ou par mail [jcnormand@rhinc.fr](mailto:jcnormand@rhinc.fr)

## Les points forts de la formation

1. Renforcer la qualité et l'efficacité de la communication avec son équipe,
2. Développer la dynamique participative et la responsabilisation de toutes les parties prenantes,
3. Susciter une démarche dynamique d'alignement et de coopération de l'ensemble des parties prenantes autour d'objectifs communs,
4. Mettre en œuvre les acquis de formation (2 jours de présentiel) et bénéficier de deux mois d'accompagnement en situation de travail.

## Programme pédagogique

### Journée 1

#### I. Connaissance de soi

- 1) Découvrir le modèle du DISC et son application dans le contexte du travail ;
- 2) Savoir lire son histogramme et comprendre comment je me comporte de manière préférentielle ;
- 3) Connaître les applications possibles du modèle pour les relations professionnelles ;
- 4) Lire son rapport complet et noter les options de développement de sa communication avec ses collaborateurs (hors classe virtuelle).

#### II. Savoir communiquer et convaincre

- 1) Identifier les spécificités du management en transverse et qualifier les compétences clés à mettre en œuvre ;
- 2) Connaître les éléments clés d'une communication avec impact ;
- 3) Développer ses compétences en communication : savoir convaincre en 3'.

#### III. Savoir négocier

- 1) Connaître la différence entre la négociation et la communication ;
- 2) Connaître les techniques usuelles en négociation ;
- 3) Mise en application des techniques de négociation en situation de jeux de rôle.

#### **IV. Savoir faire preuve d'intelligence sociale**

- 1) Les enjeux du changement en général : comprendre les mécanismes qui favorisent ou bien le freinent ;
- 2) Connaître le principe d'un système et de l'homéostasie dans le contexte du travail ;
- 3) Savoir identifier les avantages et inconvénients des différentes stratégies et outils en matière de changement ;
- 4) Dessiner son sociogramme.

### **Journée 2**

#### **I. Savoir appliquer son intelligence relationnelle à une situation**

- 1) Connaître les principes de la stratégie des alliés ;
- 2) Savoir reconnaître le profil des contributeurs dans un système donné et établir sa cartographie ;
- 3) Savoir appliquer la cartographie à son propre système (hors classe virtuelle).

#### **II. Savoir faire preuve de leadership dans l'exercice de ses responsabilités de management transverse**

- 1) Savoir susciter de l'autonomie et le sens des responsabilités chez ses contributeurs ;
- 2) Savoir choisir et planifier une stratégie d'influence à partir du modèle de compétences ;

#### **III. Savoir définir et planifier une Action de Formation en Situation de Travail.**

- 1) Construction d'une feuille de route individuelle pour la mise en pratique par chaque participant des compétences travaillées en formation en mode coaching de pairs ;
- 2) Présentation des feuilles de routes respectives avec feedback croisés des autres participants.
- 3)

#### **Classe virtuelle + 4 semaines – Savoir évaluer le résultat de sa formation**

- 1) Savoir présenter les résultats concrets du travail engagé dans le cadre de son AFEST ;
- 2) Savoir identifier les nouvelles compétences acquises ou renforcées ;
- 3) Savoir donner les avantages et opportunités liés aux nouveaux savoirs et savoir-faire acquis.

#### **Moyens pédagogiques :**

- Kick-off de la formation avec présentation des objectifs pédagogiques
- 2 journées en présentiel avec apports théoriques et exercices pratiques de mise en application des nouvelles compétences par jeux de rôles et travail de cas ;
- Questionnaires de typologie comportementale (DISC),
- Plateforme de E-learning avec séquences pédagogiques en complément des apports en présentiel,
- Quizz de connaissances en fin de journée 2
- Accompagnement à distance pendant 30 jours pour la mise en œuvre d'un plan d'actions individuel

**Suivi et évaluation :**

- Entretien préliminaire avec N+1 ou RRH pour définir les objectifs visés dans le cadre de la formation suivie ;
- Fiche préliminaire de formation saisie en ligne (attentes et besoins) ;
- Présentation du parcours et des participants dans les 10 jours avant la formation et mot d'accueil du formateur ;
- Feuilles de présence émargées par les stagiaires ;
- Plan de développement personnel rédigé et mis en ligne par chaque stagiaire 30 jours après la formation en présentiel ;
- Évaluation à chaud de la formation par les stagiaires à partir de questionnaire en ligne ;
- Attestation de fin de formation remise au stagiaire avec mention des objectifs visés.
- Entretien de retour de formation dans les 30 jours avec le N+1 pour évaluer progrès atteints sur les objectifs visés conjointement avant la formation (recommandé).

**Équipe pédagogique :**

La formation est assurée par Jean-Christophe NORMAND formateur et coach certifié, spécialisé en leadership et management en transverse.

Contact : [jcnormand@rhinc.fr](mailto:jcnormand@rhinc.fr) et mobile 06 80 28 39 38