

Ensemble Vers Votre Solution

FICHE FORMATION

TITRE : MANAGEMENT FONCTIONNEL

<p>ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE : Une équipe de formateurs experts ayant tous une expérience significative de management et partageant les mêmes valeurs répartis géographiquement sur la France.</p> <p>https://www.partners-cse.fr/nos-consultants/</p>			
<p>INTRODUCTION</p> <p>Dans l'organisation moderne, c'est la complémentarité des fonctions et non leur accumulation qui fait l'efficacité. Pour toute personne, faire entendre ses besoins, obtenir satisfaction dans une relation dépourvue de pouvoir statutaire ou hiérarchique, est devenue une problématique de tous les jours. Les organisations complexes demandent de l'AGILITE. L'organisation des conditions de l'autonomie est indispensable. Le développement des métiers de service au sein des nouvelles organisations exige de savoir animer ses relations professionnelles.</p>			
<p>Objectifs</p> <p>Cette formation vise à développer les capacités relationnelles en situation de travail (relations internes ou externes à l'entreprise) : Professionnaliser l'animation des relations transversales en dehors de toute relation hiérarchique.</p> <p>Les objectifs opérationnels sont :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comprendre l'influence de son Leadership dans sa façon de communiquer. • Apprendre les clés de la communication en situation de négociation • Savoir adopter la bonne posture selon 3 catégories de situations. 			<p>Public</p> <p>Tous les postes d'assistants, d'experts ou autres employé(e)s ayant à travailler en équipe fonctionnelle</p>
<p>Pédagogie</p> <p>La pédagogie s'appuie sur des Apports d'expérience, des études de cas réels exposés par les participants, du travail en sous-groupe, des exposés didactiques.</p>	<p>Durée</p> <p>14 heures en 1 session de 2 jours.</p>	<p>Format</p> <p>Présentiel ou distanciel</p> <p>Maximum groupe = 10 personnes</p>	<p>Validation des acquis</p> <p>Test de connaissance (QCU)</p> <p>Attestation de fin de formation</p>

Les supports d'ingénierie pédagogique et technologie pédagogique			
Livret stagiaire			
PROGRAMME (grandes lignes)			
<p>Jour 1 : Savoir évaluer les capacités d'animation fonctionnelle</p> <p>Pourquoi parle-t-on de management fonctionnel ?</p> <p>Je diagnostique ce qui m'est facile et difficile</p> <ul style="list-style-type: none">● Travail sur ce qui est Facile et difficile dans mes relations professionnelles● Définition de mes besoins Introduction au « savoir solliciter » : qu'est ce que la sollicitation ? <p>J'évalue l'influence de ma personnalité sur mes relations</p> <ul style="list-style-type: none">● Test de son profil relationnel Connaître les forces et vigilances de son style relationnel● Les 3 types d'autorités ou de mode relationnel <p>Je travaille sur comment solliciter, négocier</p> <ul style="list-style-type: none">● Savoir négocier et coopérer : Exercice d'application = des as et des rois● Débriefing : Comment concilier « compétition et coopération » ? <p>Jour 2 : les outils d'animation fonctionnelle appliqués aux situations rencontrées.</p> <p>J'applique les concepts aux situations réelles de mon métier</p> <ul style="list-style-type: none">● Le Tableau de bord des signes de relation fonctionnelle● Travail d'analyse sur le SAM : J'analyse une situation <p>J'assume la conséquence de ma prise de position</p> <ul style="list-style-type: none">● Travail sur le DAC : savoir prendre une décision et l'assumer● Sensibilisation aux 3 effets d'un changement <p>Evaluation de fin de formation</p>			