Management stratégique, mobiliser efficacement ses partenaires

Cours Pratique de 2 jours - 14h
Réf : SMP - Prix 2024 : 1 370€ HT

Ce stage vous permettra d'acquérir des méthodes, outils et réflexes pour améliorer la mobilisation de vos partenaires internes ou externes. Vous découvrirez notamment comment mettre en oeuvre la stratégie des alliés, optimiser votre communication et développer votre capacité de persuasion et d'influence.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Evaluer son leadership, sa position stratégique et son influence

Mettre en œuvre la stratégie des alliés

Valoriser et donner des signes de reconnaissance à ses partenaires

Transmettre les informations utiles au bon moment

Développer son assertivité et sa capacité de persuasion

TRAVAUX PRATIQUES

Tests d'autopositionnement, études de cas, retours d'expériences et échanges collectifs. Jeux de rôles et mises en situations.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 06/2024

1) Leadership, mobilisation et stratégie d'influence

- Savoir distinguer pouvoir, autorité et influence.
- Comprendre les stratégies de l'influence et la matrice du pouvoir.
- Evaluer son leadership, sa position stratégique et son influence au sein de son organisation.

Travaux pratiques : Tests d'autopositionnement, retours d'expériences et échanges collectifs.

2) Mettre en oeuvre la stratégie des alliés

- Recenser ses alliés : effectuer un quadrillage.
- Distinguer alliés, opposants et passifs.
- Effectuer une classification : élaborer la carte des partenaires.
- Comprendre la socio-dynamique des partenaires.
- Mobiliser ses alliés, créer son réseau d'alliés.

Travaux pratiques : Etudes de cas et mise en application de la stratégie des alliés sur sa propre organisation.

3) Mobiliser et impliquer ses partenaires

- Créer un climat de confiance pour les échanges avec ses partenaires.
- Valoriser ses partenaires : transformer un partenaire hostile en un partenaire neutre et un neutre en allié.
- Donner des signes de reconnaissance.
- Pratiquer l'écoute active pour mieux comprendre ses partenaires
- Promouvoir les valeurs de l'organisation et capitaliser sur les aspects positifs de la relation partenariale.

PARTICIPANTS

Dirigeants d'entreprise et managers stratégiques souhaitant mobiliser plus efficacement leurs partenaires internes et externes.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques…
Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

• Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
• À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
• Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

- Penser "stratégie durable" et se projeter dans l'avenir.
Travaux pratiques : Etudes de cas et mises en situation.

4) Communiquer pour mieux mobiliser

- Connaître les différents processus et canaux de communication.
- Optimiser la communication ascendante : mettre en place des tableaux de bord et des outils de report et d'alerte.
- Améliorer sa communication descendante : savoir transmettre la bonne information au bon moment.

Mise en situation : Jeux de rôles et mises en situation sur l'animation de réunions d'information.

5) Développer sa capacité d'influence

- Développer son assertivité et sa capacité de persuasion.
- Légitimer sa fonction et son rôle.
- Développer son autorité non hiérarchique. Gagner en autorité et en charisme.
- Montrer sa différence, sa spécificité, son originalité et son exemplarité.
- S'exprimer de manière positive.

Mise en situation : Jeux de rôles sur le charisme et la légitimité d'un manager face à des partenaires.

LES DATES

CLASSE À DISTANCE
2025 : 13 févr., 05 juin, 11 sept., 18 déc.

PARIS
2025 : 06 févr., 22 mai, 04 sept., 11 déc.