



Manager de façon fonctionnelle sans lien hiérarchique

Fiche mise à jour le 21 juin 2024.

Objectifs et aptitudes visées

- Apporter aux acteurs et managers en situation de management fonctionnel ou transversal une vision de cette posture pour les aider à trouver leur zone de confort, leur proposer des méthodes pour interagir efficacement avec leur entourage, et influencer efficacement leurs partenaires internes.
- Savoir clarifier son mode de management.
- Savoir négocier de manière constructive.
- Savoir rappeler le cadre et les exigences en restant dans sa posture.

Profils et prérequis

Encadrement, personnel de direction, responsable QHSE, référent projet.

Durée, modalités

2 jours, en présentiel ou en visio.

Pédagogie et supports

- Un questionnaire de positionnement initial permet d'anticiper les attentes.
- Animation interactive et ludique
- Jeux de rôles.
- Cas pratiques traités en sous-groupes.

Programme

Aspects organisationnels

- Les types de management : hiérarchique opérationnel, fonctionnel non hiérarchique, prescriptif, co management, manager son n+1.
- Situer sa posture dans son sociogramme. Analyse stratégique des enjeux d'acteurs : gains, menaces, ratios. Identifier les leviers et les freins à la coopération.

Le circuit de décision

- Clarifier sa mission et définir les modalités de coopération.
- Le circuit de décision et la négociation préalable.
- Identifier les arbitres et les règles d'arbitrage, repérer la manière de les utiliser.
- Changer les habitudes par rapport à une relation hiérarchique normale : le cycle de prise de décision partagée « NDEA » (*outil Mathys Conseil*).



- La difficulté ressentie par rapport à cette posture, comment la comprendre et la dépasser.
- Le suivi des engagements, ou comment piloter le contrat dans le temps.

Communiquer pour négocier et influencer

- Les postulats de la communication, le circuit émetteur/récepteur, les canaux de communication, l'impact des émotions, de l'empathie et du besoin de reconnaissance dans un échange.
- Gérer les désaccords, les objections et les tensions par la méta-communication, argumenter pour convaincre : intégrer les arguments de son contradicteur, élargir le débat, faire un pas de côté, etc. Les outils linguistiques et argumentatifs utilisés pour négocier efficacement :
 - o l'écoute active, poser des intentions positives et formuler des pré requis pour rappeler des exigences au lieu d'imposer, l'analyse de la finalité, l'identification des enjeux positifs et négatifs, l'inventaire des contraintes, la démarche systémique d'analyse des processus, la négociation raisonnée (méthode d'Harvard) d'Ury et Fisher, la recherche d'alternatives...
 - o Créer l'adhésion en gérant la progression dans la négociation pour impliquer son interlocuteur, et en procédant de manière non directive.
 - o Partager les points de vue, rechercher la réciprocité, instaurer un contrat mutuel qui engage chaque acteur.
- Sortir d'un blocage par le haut, sans faire de compromis insatisfaisant. Imposer des contraintes à un acteur qui refuse de coopérer ou ne respecte pas ses engagements sans aggraver la situation ou compromettre le lien de confiance.

Accessibilité de la formation

Mathys Conseil s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Les détails de l'accueil des personnes en situation de handicap sont consultables sur la [page Handicap et Formation](#).

Evaluation des acquis

Auto-évaluation + questionnaire d'évaluation technique.

Les plus de cette formation :

- Propose de nombreux outils pour communiquer, influencer et convaincre.
- Présente des méthodes pour établir des objectifs communs et impliquer les parties prenantes.