

Manager sans lien hiérarchique

Fiche mise à jour le 6 janvier 2025

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 un positionnement non hiérarchique.

Profils et prérequis

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

Durée, modalités

2 jours, en présentiel ou en distanciel.

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

Introduction et tour de table

Aspects organisationnels

- Les types de positionnement managérial : hiérarchique opérationnel, fonctionnel non hiérarchique, prescriptif, co management, manager son n+1.
- Les métiers concernés par le management fonctionnel.
- Les particularités du management fonctionnel : souvent inter services, à distance, parfois isolé, cadre flou ...
- Les risques du management fonctionnel : dérive des projets, absence de réponses, difficulté à faire appliquer une décision ...
- La difficulté ressentie par rapport à cette posture, la comprendre et la dépasser.

Le circuit de décision et la négociation préparatoire

- Clarifier sa mission auprès de ses interlocuteurs et s'accorder sur les modalités de coopération. Imposer non pas ses décisions, mais l'adoption d'une méthode.

- S'appuyer sur le mode projet et sur les outils de type note de cadrage et charte de fonctionnement.
- Prendre en compte les besoins et valoriser l'activité de ses interlocuteurs, expliquer et négocier les « contraintes » qui s'imposent. Créer un contrat moral gagnant gagnant.
- Formaliser un contrat écrit et une méthode de travail partagés.
- Impliquer les décisionnaires et expliciter les règles d'arbitrage.

Le suivi des engagements et l'évaluation

- Comment piloter le contrat dans le temps sans être dans une posture hiérarchique.
- L'intérêt d'instaurer une communication ritualisée et prévisible.
- Fractionner les objectifs en jalons intermédiaires. Formaliser des livrables pour garantir une production tangible.
- Aller au-delà du mail et réserver du temps pour les rencontres en face à face.
- S'appuyer sur la dynamique de réunion pour créer un engagement moral face aux autres.

Communiquer avec diplomatie

- 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 métacommunication, argumenter pour convaincre : intégrer les arguments de son contradicteur, élargir le débat, faire un pas de côté.
- 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.
 - o Se recentrer sur le but, expliciter les enjeux positifs et négatifs pour éclairer la décision.
 - o Informer et argumenter sur les contraintes au lieu d'être autoritaire.
 - o La « négociation raisonnée » (méthode d'Harvard) d'Ury et Fisher, le principe de réciprocité, la recherche d'alternatives...
 - o Partager les points de vue, ne pas aller trop vite, laisser l'autre s'exprimer, instaurer un contrat mutuel qui engage chaque acteur.
- Sortir d'un blocage par le haut, sans faire perdre la face à son interlocuteur
 - o Les mots pour imposer des contraintes avec diplomatie à un acteur qui ne respecte pas ses engagements sans aggraver la situation ou détruire la 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](#).

Évaluation des acquis

QUIZZ

Les plus de cette formation :

- Propose de nombreux outils pour communiquer, influencer et convaincre.
- De nombreux retours d'expérience liés à des situations conflictuelles résolues.
- Présente des méthodes pour établir des objectifs communs et impliquer les parties prenantes.