

## FACILITER LA COOPERATION GRACE A UNE COMMUNICATION TRANSVERSALE

### Objectifs :

- Créer une relation de confiance au sein d'une équipe transverse
- Faciliter la coopération grâce à ses qualités de communicant
- Développer son assertivité pour mieux asseoir sa crédibilité et sa légitimité
- Mieux se connaître pour mieux communiquer dans la gestion des projets

**Public :** Ce programme s'adresse à des managers en situation de management transversal ou toute personne souhaitant améliorer sa communication en situation non hiérarchique

**Prérequis :** Aucun

**Durée :** 2 jours – 14 heures

---

### PROGRAMME

#### Créer une relation de confiance au sein d'une équipe transverse

- Identifier les modes de communication de ses interlocuteurs pour se synchroniser
- Connaître les phases de développement de la relation pour construire une coopération gagnante
- Maîtriser les règles d'un feedback constructif

**Training :** S'entraîner à donner des feedbacks

#### Faciliter la coopération grâce à ses qualités de communicant

- Fluidifier les relations transversales et dépasser les résistances avec l'écoute active
- Adapter sa communication à ses interlocuteurs (métier, expertise, hiérarchie)
- Identifier les leviers clés de la dynamique collective

**Training :** Identifier ses drivers pour ajuster sa communication



**360 COMPÉTENCES · MBR**  
Notre mission, votre réussite

### **Développer son assertivité pour mieux asseoir sa crédibilité et sa légitimité**

- Savoir demander, dire ses besoins et ses limites
- Sortir de sa zone de confort pour développer son leadership
- Analyser les positions des acteurs en jeu, afin d'adapter sa stratégie et définir les règles

**Training :** Appliquer la méthode DESC pour désamorcer les conflits

### **Mieux se connaître pour mieux communiquer dans la gestion des projets**

- S'approprier les fondamentaux de la gestion de projet
- Définir des objectifs SMART
- Apprivoiser son stress pour faire face aux critiques, tensions et peurs
- Comprendre le pouvoir des valeurs

**Training :** Réussir sa négociation « gagnant – gagnant » en s'appuyant sur ses soft skills

---

#### **Moyens pédagogiques :**

La formation est animée en coaching stop and go

Alternance théorie/pratique en lien avec les situations concrètes et quotidiennes apportées par les participants

Mise en pratique par des jeux de rôles/ debriefing

#### **Modalités de validation des acquis :**

Attestation de stage

Evaluation de fin de formation