

CONCERNE

Toute personne souhaitant améliorer sa gestion de la relation professionnelle en situation transversale.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.

OBJECTIFS

- Analyser les conditions fondamentales d'une relation transversale efficace.
- Renforcer sa légitimité et développer son influence pour mobiliser les acteurs concernés.
- Coordonner sans lien hiérarchique des partenaires issus de services et de métiers différents.
- Identifier les situations de blocage et adopter un comportement approprié.

DURÉE

1 jour

SANCTION

Attestation de compétences

PÉDAGOGIE

Mise en situation pour faire apparaître concrètement les structures des interactions non hiérarchiques.

Recenser et identifier ses compétences relationnelles par des mises en situation.

Outils : le modèle de l'iceberg et la fenêtre de Johari.

Revisiter les principaux outils et cibler les principales maladroresses à éviter.

LIEU

GEDAF /ELSETE

Pôle 2000

Rue des Entreprenants

07130 SAINT PERAY

04.75.81.06.06

33 rue des Glairons

38400 SAINT MARTIN D'HERES

04.76.42.56.80

949 rue Denis Papin

73290 LA MOTTE-SERVOLEX

CONTENU DÉTAILLÉ

Les objectifs à atteindre et les rôles à jouer

Situer les spécificités des relations transversales.

Mesurer les enjeux, les contraintes, les difficultés, les ressources et les libertés nécessaires.

Installer sa légitimité vis-à-vis des différents services : justifier sa valeur ajoutée.

Définir les règles d'une coopération efficace.

Piloter la transversalité dans ses échanges

Utiliser les leviers de l'influence pour mobiliser et motiver sans autorité hiérarchique.

Identifier les acteurs impliqués dans la relation transverse : évaluer les impacts en termes de bénéfices/risques et les éventuels conflits entre les intérêts individuels et le résultat global attendu.

Clarifier le vocabulaire et le référentiel collectif pour assurer la cohérence, fluidifier la communication, anticiper les malentendus.

S'affirmer auprès des différents acteurs avec un objectif partagé et maintenir durablement leur engagement.

Coordonner, communiquer et négocier

Différencier son mode de coordination en fonction de la situation : ajustement ou standardisation ?

Dialoguer de façon constructive : acquérir et exploiter les outils adéquats.

Pratiquer les fondamentaux de la négociation : la relation gagnant-gagnant, les techniques d'argumentation et de conviction.

Gérer les situations critiques : confrontation des expertises et des expériences, conflits inter-structures ou inter-individuels.