

Code  
**40742**

Durée  
**2 jours / 14 heures**

Tarif Inter\*  
**1 528 € HT**

*\*Repas inclus (en présentiel)*

## PUBLIC

Personnes en charge d'une mission transversale (projet, fonction support,...) devant animer un ensemble de personnes dans une relation fonctionnelle.

## PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

## NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

## LES POINTS FORTS

Méthodes interactives variées pour combiner théorie et pratique

Cycle complet d'apprentissage avec évaluations personnalisées à chaque étape

Outils concrets applicables en situation professionnelle

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

## SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
  - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception

## Objectifs pédagogiques

- Se positionner en transversal
- Construire son réseau d'influence
- Susciter l'implication
- Piloter une équipe matricielle
- Soutenir la dynamique dans la durée

## Programme de la formation

### Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant pour compléter votre questionnaire préparatoire et démarrer votre parcours : quiz le "saviez-vous ?", vidéo, auto-positionnement. Votre formateur reçoit vos objectifs de progrès

## Affirmer sa position transversale

### Établir le cadre de sa légitimité

- Identifier les spécificités du management transversal, et pourquoi cette mission
- Délimiter les contours et formaliser le contrat de mission, se positionner
- Action : Clarifier ma mission transversale actuelle et se positionner dans le contexte

### Incarner le rôle de capitaine d'équipe

- Stimuler la dynamique de coopération
- Définir les engagements respectifs des meneurs et contributeurs
- Atelier : Appliquer la dynamique de la confiance

## Développer son réseau d'influence

### Cartographier les impacts et contacts

- Anticiper les perceptions et les réactions
- Élaborer ma carte-réseau stratégique

de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail

- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

### ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : [care-formation@lefebvre-dalloz.fr](mailto:care-formation@lefebvre-dalloz.fr)

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Exercice : Dessiner la cartographie de mes réseaux d'influence – Cas des participants

## Mobiliser des alliés

- Identifier les synergies et gérer les antagonismes
- Déployer la stratégie des alliés pour faire agir
- Action : Concevoir et mettre en œuvre une démarche stratégique et collaborative

## Amplifier son influence grâce à l'IA

- Exploiter les outils d'IA pour cartographier et analyser les réseaux d'influence et créer des liens
- Automatiser la veille stratégique pour identifier les opportunités d'alliance
- Cas pratique : Utiliser les plateformes d'IA pour une analyse prédictive des relations

## Générer l'implication collective

### Surmonter les résistances

- Comprendre le contexte des acteurs et identifier les leviers de motivation
- Pratiquer l'écoute active pour comprendre et lever les freins
- Exercice : Graver les marches pour l'action

### Favoriser l'adhésion et déclencher l'action

- Réaliser le diagnostic d'autonomie du contributeur
- Calibrer la juste intervention selon les profils
- Action : Préparer et délivrer un speech-minute impactant

## Orchestrer une équipe matricielle

### Rester connecté

- Définir les rituels de communication et de feed back pour piloter les réalisations
- Structurer le plan de communication avec toutes les parties prenantes – co construction en mode CODEV
- Action : Optimiser mes modes de communication

### Implémenter les outils de communication d'équipe

- Maîtriser la planification GANTT et la matrice des responsabilités
- Organiser le reporting et le suivi des progressions
- Outil-clé : Concevoir un tableau visuel efficace

### Piloter les projets transversaux avec l'IA collaborative

- Intégrer les assistants IA dans la coordination d'équipes multi-départements
- Automatiser les tâches de suivi pour se concentrer sur la valeur ajoutée humaine

- Atelier : Exploiter les plateformes IA de management visuel et de collaboration asynchrone

## Maintenir la dynamique dans la durée

### Délivrer des feedbacks constructifs

- Féliciter les résultats et remercier des efforts
- Structurer ses retours avec méthode et objectivité
- Action : Formuler un feedback précis et impactant – Utilisation des cas participant

### Résoudre les situations sensibles

- Transformer le blocage en opportunité de coopération
- Appliquer les clés d'une communication en contexte dégradé
- Outil-clé : Maîtriser la méthode DESC pour désamorcer les tensions

### Transfert

Votre parcours de formation se poursuit sur votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation, faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel

## A noter

... \_\_\_\_\_

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

## Prochaines sessions

### PARIS

- 7-8 Sep. 2026 - Dernière place disponible
- 1-2 Oct. 2026 - Session Garantie
- 29-30 Oct. 2026 - Session Garantie
- 19-20 Nov. 2026 - Session Garantie
- 3-4 Déc. 2026

### A DISTANCE

- 9-10 Jul. 2026 - Session Garantie
- 7-8 Sep. 2026 - Dernière place disponible
- 1-2 Oct. 2026 - Session Garantie
- 29-30 Oct. 2026 - Session Garantie
- 19-20 Nov. 2026 - Session Garantie
- 3-4 Déc. 2026

### AIX-EN-PROVENCE

- 1-2 Oct. 2026
- 29-30 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 3-4 Déc. 2026

### BORDEAUX

- 1-2 Oct. 2026
- 29-30 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 3-4 Déc. 2026

### CHAMBERY

- 1-2 Oct. 2026
- 29-30 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 3-4 Déc. 2026

### GRENOBLE

- 1-2 Oct. 2026
- 29-30 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 3-4 Déc. 2026

### LILLE

- 1-2 Oct. 2026
- 29-30 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 3-4 Déc. 2026

### LYON

- 1-2 Oct. 2026
- 29-30 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 3-4 Déc. 2026

### MARSEILLE

- 1-2 Oct. 2026
- 29-30 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 3-4 Déc. 2026

### MONTPELLIER

- 7-8 Sep. 2026
- 1-2 Oct. 2026
- 29-30 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 3-4 Déc. 2026

## NANTES

- 1-2 Oct. 2026
- 29-30 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 3-4 Déc. 2026

## NICE

- 1-2 Oct. 2026
- 29-30 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 3-4 Déc. 2026

## NIORT

- 1-2 Oct. 2026
- 29-30 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 3-4 Déc. 2026

## PAU

- 1-2 Oct. 2026
- 29-30 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 3-4 Déc. 2026

## RENNES

- 7-8 Sep. 2026 – Session Garantie
- 1-2 Oct. 2026
- 29-30 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 3-4 Déc. 2026

## ROUEN

- 1-2 Oct. 2026
- 29-30 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 3-4 Déc. 2026

## STRASBOURG

- 1-2 Oct. 2026
- 29-30 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 3-4 Déc. 2026

## TOULOUSE

- 7-8 Sep. 2026
- 1-2 Oct. 2026
- 29-30 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 3-4 Déc. 2026

## TOURS

- 1-2 Oct. 2026
- 29-30 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 3-4 Déc. 2026