



CROSSTHINK

Management stratégique, mobiliser efficacement ses partenaires

Ce stage vous permettra d'acquérir des méthodes, outils et réflexes pour améliorer la mobilisation de vos partenaires internes ou externes. Vous découvrirez notamment comment mettre en oeuvre la stratégie des alliés, optimiser votre communication et développer votre capacité de persuasion et d'influence.

Public et pré-requis
Dirigeants d'entreprise et managers stratégiques souhaitant mobiliser plus efficacement leurs partenaires internes et externes.

Aucune connaissance particulière.

Objectifs

- Evaluer son leadership, sa position stratégique et son influence
- Mettre en oeuvre la stratégie des alliés
- Valoriser et donner des signes de reconnaissance à ses partenaires
- Transmettre les informations utiles au bon moment
- Développer son assertivité et sa capacité de persuasion

Moyens pédagogiques

- Présentation du formateur et du programme.
- Présentation et écoute de chacun de stagiaires.
- Apports didactiques pour apporter des connaissances communes.
- Mises en situation de réflexion sur le thème du stage et des cas concrets.
- Méthodologie d'apprentissage interactive et participative.
- Exercices et études de cas concrets.
- Temps d'échanges.
- Accompagnement pédagogique individualisé.

Formateur

Les formateurs de CROSSTHINK sont des experts de leur domaine, disposant d'une expérience terrain qu'ils enrichissent continuellement. Leurs connaissances techniques et pédagogiques sont rigoureusement validées en amont en interne.

Suivi de l'exécution et évaluation des résultats

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation / A distance
- Feuilles de présence.
- Documents supports de formation projetés.
- Mise à disposition du stagiaire des documents et supports de formation.
- Tout au long et/ou à l'issue de la formation : Evaluation des acquis des stagiaires via des exercices, des QCM, des QUIZZ, des mises en situation et/ou des cas pratiques.
- Enquête de satisfaction.
- Attestation de fin de formation.

Ce stage vous permettra d'acquérir des méthodes, outils et réflexes pour améliorer la mobilisation de vos partenaires internes ou externes. Vous découvrirez notamment comment mettre en oeuvre la stratégie des alliés, optimiser votre communication et développer votre capacité de persuasion et d'influence.

EN BREF

2 jours

1490€

CONTACT

contact@crossthink.fr

04.83.43.47.48

PROCHAINES DATES

- 11/01/2024 - 12/01/2024
- 15/02/2024 - 16/02/2024
- 18/03/2024 - 19/03/2024
- 11/04/2024 - 12/04/2024
- 13/05/2024 - 14/05/2024
- 13/06/2024 - 14/06/2024
- 15/07/2024 - 16/07/2024
- 15/08/2024 - 16/08/2024
- 12/09/2024 - 13/09/2024
- 14/10/2024 - 15/10/2024
- 14/11/2024 - 15/11/2024
- 09/12/2024 - 10/12/2024



Management stratégique, mobiliser efficacement ses partenaires

Programme

Leadership, mobilisation et stratégie d'influence

- Savoir distinguer pouvoir, autorité et influence.
 - Comprendre les stratégies de l'influence et la matrice du pouvoir.
 - Evaluer son leadership, sa position stratégique et son influence au sein de son organisation.
- Travaux pratiques** *Tests d'autopositionnement, retours d'expériences et échanges collectifs.*

Mettre en oeuvre la stratégie des alliés

- Recenser ses alliés : effectuer un quadrillage.
- Distinguer alliés, opposants et passifs.
- Effectuer une classification : élaborer la carte des partenaires.
- Comprendre la socio-dynamique des partenaires.
- Mobiliser ses alliés, créer son réseau d'alliés.

Travaux pratiques *Etudes de cas et mise en application de la stratégie des alliés sur sa propre organisation.*

Mobiliser et impliquer ses partenaires

- Créer un climat de confiance pour les échanges avec ses partenaires.
- Valoriser ses partenaires : transformer un partenaire hostile en un partenaire neutre et un neutre en allié.
- Donner des signes de reconnaissance.
- Pratiquer l'écoute active pour mieux comprendre ses partenaires
- Promouvoir les valeurs de l'organisation et capitaliser sur les aspects positifs de la relation partenariale.
- Penser "stratégie durable" et se projeter dans l'avenir.

Travaux pratiques *Etudes de cas et mises en situation.*

Communiquer pour mieux mobiliser

- Connaître les différents processus et canaux de communication.
- Optimiser la communication ascendante : mettre en place des tableaux de bord et des outils de report et d'alerte.
- Améliorer sa communication descendante : savoir transmettre la bonne information au bon moment.

Mise en situation *Jeux de rôles et mises en situation sur l'animation de réunions d'information.*

Développer sa capacité d'influence

- Développer son assertivité et sa capacité de persuasion.
- Légitimer sa fonction et son rôle.
- Développer son autorité non hiérarchique. Gagner en autorité et en charisme.
- Montrer sa différence, sa spécificité, son originalité et son exemplarité.
- S'exprimer de manière positive.

Mise en situation *Jeux de rôles sur le charisme et la légitimité d'un manager face à des partenaires.*

Certification



CROSSTHINK

Management stratégique, mobiliser efficacement ses partenaires