



# Management Transverse

Obtenir sans autorité hiérarchique

Difficile aujourd'hui de mener à bien ses projets, sans faire appel à ses pairs ou à des interlocuteurs d'autres entités. Or, même si l'on dispose d'un mandat de sa direction, on est souvent tributaire de la bonne volonté de ceux que l'on sollicite. Cette formation vous aidera à obtenir ce dont vous avez besoin, sans utiliser la directive et l'autorité traditionnelle

## Objectifs

- Comprendre la mécanique des fonctionnements en transversal
- Comprendre les leviers d'efficacité de ce type de relation
- Réussir à influencer et à convaincre
- Gérer les situations délicates (objections, refus, retards, échecs)
- Bâtir sa stratégie, son réseau et l'entretenir
- Identifier les "killers" de la bonne volonté

## Contenu et déroulement

### Introduction

- Présentation du module de son déroulement et du calendrier
- Quiz de positionnement
- Présentation et attentes & retour d'expérience

### Moi

- Être clair avec soi-même et sur le chemin à parcourir.
- Comprendre les leviers de la conviction et de l'argumentation.

### L'autre

- Fenêtre de Johari
- Les déclencheurs de la bonne volonté "Pourquoi l'autre m'aiderait" Comprendre l'autre, ses contraintes, ses moteurs, identifier la nature du contrat à passer.

### La relation

- Identifier ce qu'il faut faire à partir de ce qu'il faut absolument éviter.
- Comprendre l'effet désastreux des emails, des ascenseurs qui ne reviennent jamais, des marchés de dupes...

### Gérer les objections et les refus

- S'aguerrir et intégrer les techniques de la gestion des objections simples utiliser les situations difficiles pour consolider la relation
- Bâtir sa stratégie des alliés (où, quand, comment, enjeux et risques de faire intervenir des tiers pour mettre la pression)

### Communiquer quand c'est difficile

- Comprendre comment notre attitude fait dysfonctionner l'autre
- Utiliser l'assertivité pour dire des choses difficiles sans briser la relation

### Autres outils et stratégie du réseau

- Comprendre comment s'investir pour obtenir
- Comment créer et entretenir son réseau Bâtir des plans d'action solides et réalistes "De l'idée au champagne"

### Conclusion

- Plans d'action
- Quiz de positionnement, évaluation à chaud et à froid

## Le plus Pédagogique

Dès le début du stage, deux exercices en lien direct avec la vente : convaincre par sa présence, ses arguments, créer, soigner et entretenir la relation. Comprendre le lien magique que créent l'envie et la confiance.

### PUBLIC & PRÉREQUIS

Ce programme s'adresse aux personnes qui interagissent sans avoir de lien hiérarchique  
En groupe de 5 à 8 personnes

### DURÉE & DATES

2 jours + 1 jour en option afin de suivre les plans d'action et revenir sur les notions. Dates à définir avec le client.

**BUDGET** Nous contacter

### MODALITÉS

Accessible via votre service formation, en intra-entreprise.

**LIEU** dans votre entreprise

### FORMATEUR

Formateur expérimenté, spécialisé dans le management