

# 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

### DUREE

Cette formation dure 2 jours + un suivi dans le mois qui suit la formation

### LE PLUS PEDAGOGIQUE

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.

### CONTENU

#### MOI

**Etre 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...

### PERSONNES CONCERNÉES

**Managers transversaux et chefs de projets,**

Groupes : 8 participants maximum

### GÉRER LES SITUATIONS DÉLICATES Quand les arguments ne passent pas

#### 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"