

Management stratégique, mobiliser efficacement ses partenaires



ML-60 2 Jours (14 Heures)



Description

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.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

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

Prérequis

Aucune

Les objectifs de la formation

- 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

Programme de la formation

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.