



## MANAGEMENT FONCTIONNEL

**Ou,  
COMMENT ANIMER AU QUOTIDIEN SES RELATIONS  
PROFESSIONNELLES**

Dans l'organisation moderne, c'est la complémentarité des fonctions et non leur accumulation qui fait l'efficacité. Pour toute personne, faire entendre ses besoins, obtenir satisfaction dans une relation dépourvue de pouvoir statutaire ou hiérarchique est devenue une nécessité de tous les jours. Le développement des métiers de service au sein des nouvelles organisations exige de savoir animer ses relations professionnelles.

### OBJECTIF DE LA FORMATION

Cette formation vise à développer les capacités relationnelles en situation de travail (relations internes ou externes à l'entreprise) : professionnaliser l'animation des relations transversales en dehors de toute relation hiérarchique.

Les objectifs opérationnels sont :

- Comprendre l'influence de son leadership dans sa façon de communiquer,
- Apprendre les clés de la communication en situation de négociation,
- Savoir adopter la bonne posture selon 3 catégories de situations.

### DURÉE

14h en 1 session de 2 jours

Dispensée en présentiel ou en distanciel en français ou en anglais

### PUBLIC

Tous les postes d'assistant(e)s, d'expert(e)s ou autre employé(e)s ayant à travailler en équipe fonctionnelle.

### VALIDATION DES ACQUIS

Test de connaissance (QCU)  
Attestation de fin de formation

### CONDITIONS D'ACCUEIL

Nombre minimum et maximum de participants : entre 6 et 10  
Sur demande, nous adaptons notre formation pour accueillir toute personne en situation de handicap.

### PÉDAGOGIE

La pédagogie s'appuie sur des apports d'expérience, des études de cas réels exposés par les participants, du travail en sous-groupe, des exposés didactiques.

### TARIF

Nous consulter.

### PROGRAMME

JOUR 1	JOUR 2
<p><b>Savoir évaluer les capacités d'animation fonctionnelle</b></p> <p>Pourquoi parle-t-on de management fonctionnel ? Je diagnostique ce qui m'est facile et difficile. J'évalue l'influence de ma personnalité sur mes relations. Je travaille sur comment solliciter, négocier.</p>	<p><b>Les outils d'animation fonctionnelle appliqués à vos situations</b></p> <p>J'applique les concepts aux situations réelles de mon métier. J'assume les conséquences de ma prise de position. Évaluation de fin de formation.</p>