

PROGRAMME DE LA FORMATION

DEVELOPPER DES RELATIONS TRANSVERSES EFFICACES

RENFORCER SA COLLABORATION

Les équipes Marketing sont par essence amenées à travailler de façon transverse puisqu'elles co-construisent des opérations de promotion des différentes directions. La compréhension des contraintes multiples des métiers de la finance, des enjeux concurrentiels accrus, .../... demande à ces équipes une grande capacité d'écoute, d'adaptation, et de sens de la pédagogie afin de convaincre leurs clients internes sur la pertinence de leurs choix stratégiques.

Il est par conséquent primordial que les collaborateurs marketing développent des capacités à adapter leur axe de communication en fonctions des enjeux de leurs partenaires internes et qu'ils soient les promoteurs de leurs projets.

OBJECTIF(S) PEDAGOGIQUE (S) :

- Développer ses capacités relationnelles
- Utiliser l'écoute active pour faciliter les échanges
- Adapter sa communication en fonction du public et de l'objectif visé
- Savoir argumenter afin de construire un partenariats « gagnant-gagnant ».
- Renforcer son positionnement et sa légitimité dans le cadre de projets transverses
- Comprendre les contraintes et enjeux des acteurs du réseau

PUBLIC VISÉ :

- Collaborateurs de la Direction Marketing de la Banque de Financement

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation peuvent, si elles le souhaitent, nous contacter directement afin de vérifier la compatibilité de nos outils avec ceux qu'elles utilisent.

Pré requis :

A préciser

Durant la formation les stagiaires apprendront à :

A préciser

A l'issue de la formation ils auront compris :

A préciser

DATES, DUREE ET MODALITE D'ORGANISATION :

Dates des formations : à définir

Durée : 2 jours + Option : 1 journée d'ancrage 1 à 2 mois après les 2 jours de formation pour retour d'Expérience,

Objectifs de l'ancrage :

- Consolider les acquis
- Mutualiser les retours d'expériences
- Déverrouiller les points de blocage sur les cas concrets

Horaires : 9h-12h30 et 14h-17h30

Organisation : Présentiel

Taille du groupe : 12 participants maximum

DÉROULÉ DU PARCOURS :

SEQUENCE 1 : Développer la confiance relationnelle

- Mieux se connaître pour être plus efficace
- Comprendre les attitudes à éviter dans des relations de partenariat (non hiérarchique)
- Maîtriser l'impact de son image
- Défendre ses idées tout en respectant celles des autres
 - Autodiagnostic en amont
 - Expérience de présentation
 - Mises en situation : prise de position assertive

SEQUENCE 2 : Construire une relation de partenariat en inter-métiers

- Développer des comportements et des postures favorables aux relations de confiance.
- Découvrir l'impact des dimensions culturelles dans les relations transverses
- Intégrer les grilles interculturelles pour mieux appréhender les cultures métiers
 - Expérience de projet en inter-métiers
 - Analyses d'extraits de films : « comprendre les incompréhensions »
 - Évaluez les marqueurs culturels au sein de ses projets

SEQUENCE 3 : Comprendre et prendre en compte les intérêts des parties prenantes

- **Développer une écoute active pour faciliter les échanges**
- **Comprendre les contraintes et les intérêts des parties prenantes**
- **Adapter sa posture en fonction des situations**
 - Expérience d'écoute active
 - Influencer en stratégie indirecte
 - Training « les phrases d'intention »

SEQUENCE 4 : Savoir se positionner et communiquer sur ses projets en fonction du profil des interlocuteurs

- **Adopter la bonne posture et gagner en impact**
- **Adapter ses arguments en fonction de son auditoire et de l'enjeu**
- **Capter l'attention de son auditoire**
- **Clore avec puissance une présentation**
- **Faire face à un auditoire hostile**
- **Les 4 C d'une autorité légitime**
 - Analyse d'extraits de films
 - Entraînements et mises en situation (ici il serait pertinent que des exemples de présentations issues de leur terrain soient travaillés en atelier)

SEQUENCE 5 : Influencer une prise de décision

- **Analyse stratégique : comment faire pour faire avancer le projet : jouer sur une dynamique de groupe ? Voir ses alliés ? ...user d'intermédiaires ? Faire un projet latéral ?**
- **Comprendre les résistances pour mieux adapter sa stratégie et ses arguments**
- **Développer la stratégie indirecte pour mieux engager les parties prenantes**
 - Mise en situation : « cas Pinel »
 - Analyse d'extraits d'un film

MOYEN D'ENCADREMENT :

Votre formateur dispose de toutes les compétences techniques et l'expérience nécessaires à l'enseignement de cette formation.

Le formateur et les encadrants peuvent être contactés tous les jours de 9h à 18h par mail à contact@thebigfactory.fr

MOYENS PEDAGOGIQUES, SUIVI ET ÉVALUATION :

AVANT LA FORMATION

Pré-évaluation des participants pour sonder les attentes, diagnostiquer les besoins avant la session et adapter le contenu.

PENDANT LA FORMATION

Formation interactive et rythmée. Les différentes étapes seront appuyées par des outils et illustrées par des exercices pratiques inspirés des situations rencontrées par les participants.

Autoévaluations régulières à l'oral tout au long de la journée.

Extranet/Plateforme d'E-Learning mise à disposition pour l'accès aux supports pédagogiques, documents et évaluations.

APRÈS LA FORMATION

Échanges de fin de formation, formulaire d'évaluation des compétences et de satisfaction pour évaluer la qualité de la formation, l'assimilation des concepts, collecter les avis et suggestions d'amélioration.

PERSONNALISATION :

Selon les spécificités des personnes formées, nous adaptons la formation à des projets précis ayant cours dans l'entreprise et pris en main par les salariés.

Nous organisons au préalable un rdv physique ou téléphonique entre le commanditaire et le formateur afin de définir précisément les objectifs de l'entreprise cliente.