LEADERSHIP

Coopérer en situation complexe : manager sans autorité, négocier et décider ensemble

Projets transverses, organisations matricielles, partenaires externes : une part croissante du travail du manager se joue avec des personnes qu'il ne dirige pas. Les décisions se prennent à plusieurs, les priorités de chacun diffèrent et les engagements pris en réunion ne se traduisent pas toujours en actes. Trois jours pour travailler la coopération avec des acteurs multiples : analyser les logiques en présence, obtenir des engagements sans lien hiérarchique, construire des accords applicables, traiter les désaccords durables et organiser une décision collective. Les situations traitées sont apportées par les participants.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
3 jours — 21 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 2 070 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Managers chefs de projet et responsables transverses amenés à travailler avec des acteurs qu'ils n'encadrent pas.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Cartographier les acteurs d'une situation transverse et leurs intérêts
- Obtenir un engagement d'un interlocuteur sur lequel on n'a pas d'autorité
- Conduire une négociation interne jusqu'à un accord applicable
- Traiter un désaccord persistant entre deux entités
- Organiser une décision collective et en tracer les responsabilités

03 Programme détaillé

M1 Lire le jeu des acteurs

- Identifier les logiques en présence
- Cartographier les acteurs et leur pouvoir d'influence
- Repérer les intérêts et les contraintes de chacun
- Distinguer la position affichée du besoin réel
- Situer ses propres marges de manœuvre
- Cas pratique : Cartographie des acteurs d'un projet transverse apporté par un participant.

M2 Influencer sans autorité
- Obtenir un engagement autrement que par la hiérarchie
- Choisir ses appuis et ses relais dans l'organisation
- Construire un argumentaire adapté aux enjeux de l'autre
- Demander un engagement précis et daté
- Relancer un interlocuteur qui ne tient pas ses engagements
- Mise en situation : Demande d'engagement auprès d'un responsable qui donne la priorité à son propre service.

M3 Négocier des accords tenables
- Trouver des solutions applicables des deux côtés
- Préparer une négociation interne et fixer ses limites
- Explorer des solutions répondant aux intérêts communs
- Formaliser l'accord et ses conditions d'application
- Prévoir le traitement des écarts constatés
- Atelier : Négociation d'un partage de ressources entre deux services aux priorités opposées.

M4 Traiter les désaccords
- Sortir des blocages entre entités
- Identifier l'origine réelle du blocage
- Conduire une discussion de désaccord sans rupture
- Faire appel à un arbitrage au bon niveau
- Reconstruire la relation après un conflit ouvert
- Mise en situation : Réunion de sortie de blocage entre deux entités en désaccord depuis plusieurs mois.

M5 Décider à plusieurs
- Clarifier qui décide quoi
- Choisir le mode de décision adapté à l'enjeu
- Organiser une réunion de décision entre plusieurs acteurs
- Tracer les décisions et les responsables de leur mise en œuvre
- Suivre l'application des décisions dans la durée
- Atelier : Construction des règles de décision d'une instance transverse avec ses délais et ses responsables.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 2 070 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr