PERFORMANCE MANAGÉRIALE

# Management transversal : obtenir sans lien hiérarchique

Chef de projet, référent, pilote de processus : de plus en plus de responsabilités s'exercent sans autorité hiérarchique. L'influence y remplace la consigne, et cela s'apprend. Deux jours pour construire sa légitimité transversale, embarquer des contributeurs occupés ailleurs et traiter les arbitrages avec les hiérarchies concernées.

| DURÉE | MODALITÉ | TARIF | DÉLAI D'ACCÈS |
|---|---|---|---|
| **2 jours — 14 h** | **Présentiel ou à distance** | **À partir de 1 650 € 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**
Chefs de projet, pilotes de processus, référents métier, responsables qualité ou RSE, coordinateurs, experts en position d'animation transverse.

**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 :

- Clarifier son mandat, son périmètre et ses leviers réels
- Cartographier ses interlocuteurs et leurs enjeux propres
- Construire sa légitimité par la compétence et la fiabilité
- Négocier des contributions et des délais avec des managers hiérarchiques
- Animer un collectif sans autorité formelle

## 03 Programme détaillé

### M1 Sécuriser son mandat

- Sans mandat clair, pas d'influence
- Ce qu'un mandat doit préciser : objectif, périmètre, moyens, arbitrages
- Négocier son mandat avec le commanditaire
- Repérer les zones de flou qui deviendront des conflits
- Rendre le mandat visible auprès des hiérarchies concernées
- Atelier : Rédaction de la note de mandat de son propre projet.

### M2 Comprendre le jeu des acteurs

- Chacun a ses propres priorités
- Cartographie des parties prenantes : pouvoir, intérêt, position
- Identifier les alliés, les indécis, les opposants
- Comprendre la charge et les objectifs des contributeurs sollicités
- Anticiper les conflits de priorité avec les managers hiérarchiques
- Cas pratique : Cartographie des acteurs d'un projet apporté par le participant.

### M3 Influencer et convaincre

- Obtenir sans pouvoir ordonner
- Sources de légitimité : expertise, fiabilité, utilité, réseau
- Argumenter du point de vue de l'intérêt de l'interlocuteur
- Traiter les objections et les engagements non tenus
- Escalader au bon moment et sans grillage relationnel
- Mise en situation : Négociation d'une contribution auprès d'un manager qui refuse de libérer son collaborateur.

### M4 Animer le collectif transverse

- Faire équipe sans équipe
- Rituels adaptés à un collectif non hiérarchique
- Rendre visible l'avancement et les contributions de chacun
- Traiter les désengagements progressifs
- Reconnaître et valoriser des contributeurs qu'on n'évalue pas
- À retenir : En transversal, la visibilité du travail accompli remplace la sanction.

## 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 1 650 € 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