MANAGEMENT TRANSVERSAL

Manager transversal : mobiliser, coordonner et influencer sans hiérarchie

Le manager transversal porte un projet ou un processus sans autorité hiérarchique sur ceux qui le font avancer. Les arbitrages lui échappent et les engagements pris en réunion se dissolvent dès le retour au service. Chaque relance coûte de l'énergie et finit par user la relation avec les contributeurs. Ces deux jours s'adressent à des professionnels déjà engagés sur une mission transverse. Le travail porte sur la construction de la légitimité puis sur la négociation des contributions avec les managers hiérarchiques et sur l'animation d'un collectif qui ne se réunit que ponctuellement.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 690 € 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 et responsables de processus ainsi que référents métier pilotant des contributeurs sans lien hiérarchique.

PRÉREQUIS
Exercer une mission transverse ou être désigné sur un projet impliquant plusieurs services.

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 :

- Situer son rôle transverse par rapport aux managers hiérarchiques concernés
- Construire sa légitimité auprès de contributeurs qui ne dépendent pas de lui
- Négocier les contributions attendues puis les formaliser
- Animer des instances de projet qui débouchent sur des décisions
- Traiter les arbitrages de priorité entre le projet et l'activité courante

03 Programme détaillé

M1 Le positionnement du manager transversal

- Agir sans autorité hiérarchique
- Les différentes formes de mission transverse
- Ce que le mandat autorise et ce qu'il n'autorise pas
- Les sources d'influence mobilisables
- Les erreurs de posture qui alimentent la résistance
- À retenir : Sans mandat explicite le manager transversal négocie chaque contribution à titre personnel.

M2 Cartographier et engager les acteurs

- Comprendre les intérêts en présence
- Repérer les contributeurs les décideurs et les opposants du projet
- Identifier les enjeux propres à chaque service sollicité
- Préparer un argumentaire adapté à chaque interlocuteur
- Formaliser les contributions attendues et leurs échéances
- Atelier : Chaque participant cartographie les acteurs de son projet et repère deux appuis à solliciter en priorité.

M3 Animer le collectif transverse

- Faire vivre un groupe qui ne se réunit que ponctuellement
- Construire un rythme de réunion tenable pour tous
- Conduire une réunion de projet qui débouche sur des décisions
- Rendre visibles les avancées et les contributions de chacun
- Entretenir le lien entre deux points collectifs
- Mise en situation : Les participants animent une réunion projet où deux contributeurs annoncent un retard sans l'avoir signalé.

M4 Gérer les tensions et les arbitrages

- Quand le projet entre en concurrence avec l'activité courante
- Traiter le désengagement progressif d'un contributeur
- Négocier avec un manager hiérarchique la disponibilité de son collaborateur
- Préparer une demande d'arbitrage auprès du commanditaire
- Réagir à une décision défavorable sans perdre le collectif
- Cas pratique : À partir d'un projet en retard les participants construisent la demande d'arbitrage à porter au commanditaire.

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 1 690 € 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