SKILLS CAMPUS
Training & Certification Center

Management stratégique, mobiliser efficacement ses partenaires

-Réference: **ML-60** -Durée: **2 Jours (14 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Evaluer son leadership, sa position stratégique et son influence
- Mettre en oeuvre la stratégie des alliés
- Valoriser et donner des signes de reconnaissance à ses partenaires
- Transmettre les informations utiles au bon moment
- Développer son assertivité et sa capacité de persuasion

A qui s'adesse cette formation ?

POUR QUI :

- Dirigeants d'entreprise et managers stratégiques souhaitant mobiliser plus efficacement leurs partenaires internes et externes.

Programme

- **Leadership, mobilisation et stratégie d'influence**
  - Savoir distinguer pouvoir, autorité et influence.
  - Comprendre les stratégies de l'influence et la matrice du pouvoir.
  - Evaluer son leadership, sa position stratégique et son influence au sein de son organisation.
  - Travaux pratiques Tests d'autopositionnement, retours d'expériences et échanges collectifs.
- **Mettre en oeuvre la stratégie des alliés**
  - Recenser ses alliés : effectuer un quadrillage.
  - Distinguer alliés, opposants et passifs.
  - Effectuer une classification : élaborer la carte des partenaires.
  - Comprendre la socio-dynamique des partenaires.
  - Mobiliser ses alliés, créer son réseau d'alliés.
  - Travaux pratiques Etudes de cas et mise en application de la stratégie des alliés sur sa propre

Programme

organisation.

- **Mobiliser et impliquer ses partenaires**
  - Créer un climat de confiance pour les échanges avec ses partenaires.
  - Valoriser ses partenaires : transformer un partenaire hostile en un partenaire neutre et un neutre en allié.
  - Donner des signes de reconnaissance.
  - Pratiquer l'écoute active pour mieux comprendre ses partenaires Promouvoir les valeurs de l'organisation et capitaliser sur les aspects positifs de la relation partenariale.
  - Penser "stratégie durable" et se projeter dans l'avenir.
  - Travaux pratiques Etudes de cas et mises en situation.
- **Communiquer pour mieux mobiliser**
  - Connaître les différents processus et canaux de communication.
  - Optimiser la communication ascendante : mettre en place des tableaux de bord et des outils de report et d'alerte.
  - Améliorer sa communication descendante : savoir transmettre la bonne information au bon moment.
  - Mise en situation Jeux de rôles et mises en situation sur l'animation de réunions d'information.
- **Développer sa capacité d'influence**
  - Développer son assertivité et sa capacité de persuasion.
  - Légitimer sa fonction et son rôle.
  - Développer son autorité non hiérarchique.
  - Gagner en autorité et en charisme.
  - Montrer sa différence, sa spécificité, son originalité et son exemplarité.
  - S'exprimer de manière positive.
  - Mise en situation Jeux de rôles sur le charisme et la légitimité d'un manager face à des partenaires.

(+212) 5 22 27 99 01

(+212) 6 60 10 42 56

Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7éme étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc