

management transverse...

obtenir sans autorité hiérarchique



Difficile aujourd'hui de mener à bien ses projets, sans faire appel à ses pairs ou à des interlocuteurs d'autres entités.

Or, même si l'on dispose d'un mandat de sa direction, on est souvent tributaire de la bonne volonté de ceux que l'on sollicite.

Cette formation vous aidera à obtenir ce dont vous avez besoin, sans utiliser la directive et l'autorité traditionnelle.

OBJECTIFS

- Comprendre la mécanique des fonctionnements en transversal
- Comprendre les leviers d'efficacité de ce type de relation
- Réussir à influencer et à convaincre
- Gérer les situations délicates (objections, refus, retards, échecs...)
- Bâtir sa stratégie, son réseau et l'entretenir
- Identifier les "killers" de la bonne volonté

DURÉE

Cette formation dure 2 jours + un suivi dans le mois qui suit la formation

LE PLUS PÉDAGOGIQUE

Dès le début du stage, deux exercices en lien direct avec la vente : convaincre par sa présence, ses arguments, créer, soigner et entretenir la relation. Comprendre le lien magique que créent l'envie et la confiance.

CONTENU

MOI

Etre clair avec soi-même et sur le chemin à parcourir. Comprendre les leviers de la conviction et de l'argumentation.

L'AUTRE

Fenêtre de Johari

Les déclencheurs de la bonne volonté

"Pourquoi l'autre m'aiderait"

Comprendre l'autre, ses contraintes, ses moteurs, identifier la nature du contrat à passer.

LA RELATION

Identifier ce qu'il faut faire à partir de ce qu'il faut absolument éviter. Comprendre l'effet désastreux des emails, des ascenseurs qui ne reviennent jamais, des marchés de dupes...

PERSONNES CONCERNÉES

Managers transversaux et chefs de projets,

Groupes : 8 participants maximum

GÉRER LES SITUATIONS DÉLICATES Quand les arguments ne passent pas

Gérer les objections et les refus

- s'aguerrir et intégrer les techniques de la gestion des objections simples
- utiliser les situations difficiles pour consolider la relation
- bâtir sa stratégie des alliés (où, quand, comment, enjeux et risques de faire intervenir des tiers pour mettre la pression)

Communiquer quand c'est difficile

- comprendre comment notre attitude fait dysfonctionner l'autre
- utiliser l'assertivité pour dire des choses difficiles sans briser la relation

AUTRES OUTILS ET STRATÉGIE DU RÉSEAU

Comprendre comment s'investir pour obtenir

Comment créer et entretenir son réseau
Bâtir des plans d'action solides et réalistes
"De l'idée au champagne"