

Management transversal : développer ses aptitudes communicantes en organisation transverse

Créer l'adhésion et mobiliser sans autorité hiérarchique

2 jours (14 heures)

Perfectionnement

Présentiel ou classe à distance

à partir de

1 595 € HT par personne (TVA en vigueur)

 **Repas inclus en présentiel**

Contenu mis à jour le 25/09/2026. Document téléchargé le 09/10/2026.

Dans les organisations transverses, la réussite d'un projet ou d'une initiative repose rarement sur l'autorité hiérarchique. Pour obtenir l'engagement des parties prenantes, faire avancer les décisions et coordonner des acteurs aux priorités parfois divergentes, les managers et chefs de projet doivent développer leur capacité à communiquer avec impact et à influencer de manière constructive.

Selon le PMI Pulse of the Profession, la qualité de la communication et l'engagement des parties prenantes figurent parmi les principaux facteurs de réussite des projets transverses.

Cette formation permet de développer une communication d'influence adaptée aux environnements transverses. Les participants apprennent à créer l'adhésion, à mobiliser les acteurs clés et à renforcer leur capacité à convaincre sans recourir à l'autorité hiérarchique. Ils acquièrent des méthodes concrètes pour instaurer des relations de coopération durables et faire progresser efficacement leurs projets.

Objectifs

- Identifier les différentes formes d'organisation et leurs caractéristiques
- Différencier les rôles et les statuts dans une organisation transverse
- Anticiper les divergences et les résistances possibles dans les relations transversales
- Déterminer et valider les intérêts communs pour favoriser la coopération
- Définir les styles de communication et adapter votre comportement en conséquence
- Soutenir et inciter à la coopération en utilisant les leviers d'influence appropriés
- Négocier et établir des relations coopérantes sans autorité hiérarchique
- Développer votre leadership et construire un collectif de travail dynamique
- Anticiper et gérer les situations difficiles et les conflits de manière efficace
- Identifier les outils digitaux pertinents pour améliorer la collaboration et la communication au sein de l'organisation

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

Compétences acquises

À l'issue de la formation, les participants seront capables de mobiliser et d'influencer des parties prenantes sans autorité hiérarchique en adaptant leur communication, en développant leur capacité de conviction et en favorisant la coopération, afin de créer l'adhésion et de faire avancer efficacement leurs projets en environnement transversal.

À qui s'adresse cette formation ?

- Toute personne ayant à conduire, manager et animer un groupe de travail.

Prérequis

- Avoir suivi notre formation "[Manager en transversal](#)" ou avoir les connaissances équivalentes.

Programme

1 Pendant votre formation

Management transversal : développer ses aptitudes communicantes en organisation transverse

Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation du cadre de la formation
- Contextualisation des objectifs et des enjeux
- Emergence des représentations des participants
- Ajustement du contenu du programme de la formation si besoin

Se positionner dans ses relations transversales

- Identifier les différentes formes d'organisation
- Différencier statut et rôle
- Pouvoir et autorité

- Clarifier les expertises, l'emplacement hiérarchique et les objectifs individuels
- Anticiper les divergences
- Valider les intérêts communs
- Identifier les résistances possibles
- Redéfinir son propre niveau de pouvoir dans la relation pour développer des stratégies adaptées

Développer son agilité relationnelle

- Redéfinir la notion d'interaction et modéliser les styles de communication
- Maîtriser les spécificités de la communication non-hiérarchique au travers de 4 situations :
 - Hiérarchique vers le haut
 - Hiérarchique vers le bas
 - Horizontale
 - Sans enjeu

Savoir stimuler, inciter et donner envie de coopérer

- Les clés de la pédagogie : les démarches pour faciliter l'adhésion
- Agir sur les leviers de l'influence sans autorité statutaire
- Utiliser "les nudges" pour amener un changement des pratiques et une ouverture
- Mobiliser les énergies autour d'objectifs communs
- Développer des comportements de coopération
 - Savoir négocier
 - Etablir des relations coopérantes
- Développer son influence pour mobiliser sans autorité hiérarchique
- Motiver ses interlocuteurs autour de la fonction
- Gérer les relations avec la ligne hiérarchique

Développer son leadership face au groupe

- S'affirmer et savoir déclencher la reconnaissance
- Manifester fermeté et bienveillance dans la relation
- Construire un collectif de travail dynamique et ouvert
- Développer, partager, une vision globale du projet et la communiquer

Savoir anticiper et gérer les situations difficiles et les conflits

- Identifier et analyser les situations difficiles et les conflits
- Connaître le pouvoir des mots
- Adopter l'écoute adaptée et les comportements efficaces
 - S'affirmer sans agressivité
 - Maintenir l'intérêt
 - Savoir identifier ses besoins et reconnaître ceux des autres
 - Savoir formuler une demande

- Savoir dire non
- Désamorcer et gérer les situations difficiles et les conflits
 - Repérer les pièges et les effets manipulateurs
 - Anticiper les objections
 - Etablir un dialogue authentique

Identifier les outils du digital et leur valeur ajoutée

- Inventaire, valeur ajoutée et cadres d'utilisation des différents supports digitaux pressentis : réseaux sociaux, wikis, forums, blogs, messageries, espaces de partage coopératif...
- Identifier les nouveaux rôles digitaux et leurs impacts sur l'organisation : administrateur, community manager, membres

Exemples de travaux pratiques (à titre indicatif)

- *Autodiagnostic des formes et postures en communication*
- *Mises en situation basées sur des cas concrets proposés par les stagiaires*
- *Exercices d'entraînement*
- *Atelier collectif : analyse de scénarii, mise en situation*
- *Brainstorming en sous-groupe*
- *Jeu de rôle collectif : planifier un projet transverse du groupe*
- *Jeu de rôle : Leadership vs pouvoir*
- *Débriefing sur les comportements mis en oeuvre : analyses de situations concrètes des participants*
- *Plan d'actions : rédiger son plan d'actions personnalisé (PAP), objectifs et actions concrètes*

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Evaluation formative (quiz permettant de valider les compétences acquises)
- Bilan oral et évaluation à chaud

Financement

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles via les OPCO (Opérateurs de Compétences), organismes agréés par le ministère du Travail dont le rôle est d'accompagner, collecter et gérer les contributions des entreprises au titre du financement de la formation professionnelle.

Pour plus d'information, une équipe de gestionnaires SKOLAE Formation spécialisée vous accompagne dans le choix de vos formations et la gestion administrative.

[Nous contacter pour en savoir plus →](#)

Intervenants

Benoît Artiguebieille

Coach et formateur, expert en soft skills par les neurosciences.

Modalités pédagogiques

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Pédagogie participative mettant l'apprenant au cœur de l'apprentissage. Utilisation de techniques ludo-pédagogiques pour une meilleure appropriation. Ancrage facilité par une évaluation continue des connaissances au moyen d'outils digitaux et/ou de cas pratiques.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

[Accessibilité aux personnes en situation de handicap](#)

Sessions

À distance

Du 1 avril 2027 au 2 avril 2027

Du 9 décembre 2027 au 10 décembre 2027

Du 23 septembre 2027 au 24 septembre 2027

Aix-en-Provence

Du 1 avril 2027 au 2 avril 2027

Du 9 décembre 2027 au 10 décembre 2027

Bordeaux

Du 1 avril 2027 au 2 avril 2027

Du 9 décembre 2027 au 10 décembre 2027

Caen

Du 1 avril 2027 au 2 avril 2027

Du 9 décembre 2027 au 10 décembre 2027

Lille

Du 1 avril 2027 au 2 avril 2027

Du 9 décembre 2027 au 10 décembre 2027

Lyon

Du 1 avril 2027 au 2 avril 2027

Du 9 décembre 2027 au 10 décembre 2027

Montpellier

Du 1 avril 2027 au 2 avril 2027

Du 9 décembre 2027 au 10 décembre 2027

Nantes

Du 1 avril 2027 au 2 avril 2027

Du 9 décembre 2027 au 10 décembre 2027

Paris

Du 16 novembre 2026 au 17 novembre 2026

Du 11 mars 2027 au 12 mars 2027

Du 21 juin 2027 au 22 juin 2027

Du 18 novembre 2027 au 19 novembre 2027

Rennes

Du 1 avril 2027 au 2 avril 2027

Du 9 décembre 2027 au 10 décembre 2027

Strasbourg

Du 1 avril 2027 au 2 avril 2027

Du 9 décembre 2027 au 10 décembre 2027

Toulouse

Du 1 avril 2027 au 2 avril 2027

Du 9 décembre 2027 au 10 décembre 2027