

Management stratégique, mobiliser efficacement ses partenaires

-Référence: **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'adresse 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

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, 7ème étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc