

Sessions garanties disponibles

Formation Management transversal : manager et mobiliser sans lien hiérarchique

Réf. SF33115

Animez, mobilisez et coordonnez vos interlocuteurs pour atteindre vos objectifs communs — sans disposer de l'autorité hiérarchique.

2 j Durée	1 500 € HT Inter / participant	3 700 € HT Intra (≤12 pers.)	92 Sessions à venir
--------------	-----------------------------------	---------------------------------	------------------------

Objectifs pédagogiques

- ✓ Asseoir sa légitimité et se positionner dans son rôle de manager transversal sans autorité hiérarchique
- ✓ Adapter sa communication aux différents profils et désamorcer les tensions et conflits (écoute active, méthode DESC)
- ✓ Cartographier les acteurs de sa mission et construire une stratégie d'influence adaptée
- ✓ Coordonner une équipe matricielle et entretenir l'engagement dans la durée, y compris à distance ou en mode hybride
- ✓ Mobiliser ses interlocuteurs et susciter la coopération en activant les bons leviers de motivation et d'autonomie
- ✓ Construire un plan d'action individuel transférable à sa propre mission transversale

Public visé & prérequis

Public visé Chefs de projet, Managers

Prérequis- Être en situation de management transversal (ou sur le point de l'être) afin d'appuyer les mises en situation sur un cas réel - Aucun prérequis technique ni académique

Programme détaillé

Se positionner et asseoir sa légitimité de manager transversal

- Spécificités du management transversal : différences avec le management hiérarchique, enjeux et missions du rôle
- Les deux facettes du manager transverse : manager-expert et manager-leader, et quand mobiliser chacune
- Clarifier et formaliser sa mission : contrat de mission, périmètre, articulation avec la ligne hiérarchique
- Posture et légitimité sans autorité statutaire : crédibilité, exemplarité, vision partagée et sens donné à la mission
- Identifier son style de management et ses axes de progrès

Activités pratiques :

- Autodiagnostic de son style de management
- Clarification de sa mission transversale réelle et de son positionnement
- Lancement du plan d'action individuel (fil rouge de la formation)

Cartographier les acteurs et développer son influence

- Cartographie des parties prenantes : alliés, opposants, indécis, contributeurs clés
- Grille d'analyse des acteurs : anticiper les perceptions, les réactions et les rapports de force
- Leviers de l'influence sans autorité hiérarchique : crédibilité, réciprocité, intérêt mutuel
- Stratégie des alliés : créer des synergies, gérer les antagonismes, construire son réseau d'influence
- Adapter sa stratégie au cadre de référence de chaque interlocuteur

Activités pratiques :

- Cartographie des acteurs d'une mission transversale réelle (cas participant)
- Atelier sur la grille d'analyse des acteurs
- Construction d'une stratégie d'influence ciblée

Mobiliser, motiver et susciter la coopération

- Conditions de la coopération : pouvoir, vouloir et savoir coopérer
- Leviers de motivation et reconnaissance : donner du sens, valoriser les contributions
- Diagnostic d'autonomie du contributeur et ajustement de son management (management situationnel)
- Délégation et responsabilisation : objectifs SMART, contrats de délégation, suivi sans lien hiérarchique
- Gestion des priorités partagées : arbitrer entre urgent et important (matrice d'Eisenhower)

Activités pratiques :

- Grille d'analyse du degré d'autonomie des acteurs d'un projet
- Mise en situation de délégation et de responsabilisation
- Préparation d'un message de mobilisation impactant

Communiquer et gérer les situations difficiles

- Communication managériale : adapter son langage aux différents profils d'interlocuteurs
- Écoute active, questionnement et reformulation pour valider l'information et lever les freins
- Argumenter et convaincre : transformer les désaccords en leviers de coopération
- Recadrage sans lien hiérarchique : formuler une critique sur le comportement, savoir dire non
- Gérer les résistances au changement et désamorcer les conflits (méthode DESC)

Activités pratiques :

- Jeux de rôle : entretien de recadrage sans levier hiérarchique
- Mise en situation de gestion d'un désaccord ou d'un conflit avec la méthode DESC
- Entraînement à l'écoute active et à la reformulation

Coordonner dans la durée et ancrer l'engagement

- Rituels de coordination : réunions, points de suivi, reporting et feedback constructif
- Outils de pilotage d'une activité matricielle : ajustement mutuel, matrice des responsabilités (RACI), tableau de bord visuel
- Maintenir l'engagement durable des acteurs et la relation de confiance avec la ligne hiérarchique
- Coordonner à distance et en mode hybride : adapter ses rituels et sa communication aux équipes distribuées
- Finaliser son plan d'action individuel de mise en œuvre

Activités pratiques :

- Formulation d'un feedback précis et impactant (cas participant)
- Conception d'un tableau de suivi ou d'une matrice des responsabilités
- Finalisation et partage du plan d'action individuel

Prochaines sessions

DATE	LIEU	STATUT
26/10/2026	à distance	Session garantie
26/10/2026	Grenoble	Sur confirmation
26/10/2026	Toulouse	Sur confirmation
26/10/2026	Aix-en-Provence	Sur confirmation
26/10/2026	Lyon	Sur confirmation
24/11/2026	Paris	Sur confirmation

Pourquoi choisir Sparks Formation ?

20 ans d'expertise IT, des formateurs experts et des sessions garanties contre l'annulation.

20 ans
d'expertise

1 068+
formations

11 178
apprenants formés/an

+67
Net Promoter Score

Avis des participants

4,9/5 — 22 avis

Julie G. — Morgane est une super formatrice, pédagogue et très impliquée. J'ai beaucoup appris. Le nom de la formation ne rend pas justice à son niveau d'expertise. Merci

Livia C. — J'ai participé à deux journées de formation sur la prise de parole en public. Je suis arrivée sans attentes particulièrement définies, mais avec beaucoup de curiosité : l'envie...

Votre formateur

Steve L. — Formateur Leadership & Management d'Équipe

Steve intervient sur des formations portant sur le leadership et le management d'équipe. Parmi les formations qui lui sont confiées figurent notamment « Conduite du changement » et « Gérer...

Ils nous font confiance

Cette année notre filière Communication & Influence a accompagné plus de 60 entreprises dont :

CEGEDIM CEGEDIM SANTE OPEN GROUP TF1 SA HELPLINE SOPRA STERIA I2S ADOBE INC ADP AKKA I&S ALPHA NOVA +50 autres

Financement & certifications

Cette formation est éligible aux financements OPCO et FNE-Formation. Nos équipes vous accompagnent dans le montage de votre dossier.



Réservez votre place dès maintenant

20 ans d'expertise · 1 000+ formations · NPS +67 · réponse sous 24h ouvrées

0 805 950 800

demande@sparks-formation.com