

Catégorie :	Référence	PDU :	14
Durée :	2 jours	Ref :	LPM-02
Pédagogie :	Théorie 40% vs Pratique 60%	Profil :	Chef de projet, Chef de projet Sénior, Directeur de programme
Langue :	Dispensé en anglais ou français, support en anglais		

Les chefs de projet sont fréquemment appelés à travailler dans un environnement caractérisé par un haut niveau de responsabilité et un faible niveau d'autorité. Leur objectif premier est par conséquent de savoir comment obtenir des performances optimales de la part de tous les membres de l'équipe projet.

Cette session vous permettra d'acquérir les connaissances clés en leadership indispensables à la réussite d'un projet. Vous pourrez vous exercer à résoudre des problèmes et à prendre des décisions, tout en apprenant à négocier de façon efficace pour favoriser votre autonomie, ainsi que celle des autres membres de votre équipe.

Vous comprendrez la nécessité de communiquer de façon concise, quelle que soit la façon dont le projet est organisé, et de mettre au point un ensemble de techniques destinées à optimiser vos aptitudes en matière de management des relations humaines. Vous découvrirez dans quelle mesure votre style de management influe sur la performance de vos collaborateurs.

Vous pourrez améliorer vos propres capacités en tant qu'animateur d'équipe, grâce à des discussions animées, des exercices, des simulations et des auto-évaluations.

OBJECTIFS

- Choisir le style de leadership le mieux adapté à la situation
- Bâtir des équipes-projet performantes par la maîtrise des mécanismes de transformation d'un groupe en une équipe
- Identifier et comprendre les motivations des membres de l'équipe pour optimiser la coopération et la productivité
- Résoudre les conflits efficacement à l'aide de méthodes éprouvées
- Utiliser au mieux les mécanismes de la négociation pour arriver à un meilleur accord

LES POINTS FORTS DE PMGS :

- Expert mondial en management de projet depuis 2001 basé sur les standards internationaux
- Plus de 20.000 personnes formées depuis 2001
- Un réseau d'experts de plus de 100 consultants séniors certifiés
- Des formations adaptées à chaque niveau et profil : ateliers, formation inter/intra-entreprise, coaching

PROGRAMME DE FORMATION

LE LEADERSHIP DANS LA CULTURE D'ENTREPRISE

- Définition et rôle du nouveau leadership
- Les défis du chef de projet
- Management et leadership
- Le leadership de situation (« Situational Leadership II »)
- Styles de Leadership
- Auto-évaluation des participants : LBA II®

MANAGER LE CHANGEMENT AU SEIN DE L'ORGANISATION

- Phases d'adaptation au changement
- Principes de l'adaptation au changement
- Choisir le leadership adapté pour gérer le changement

FAIRE EVOLUER UN GROUPE VERS UNE EQUIPE

- Définition d'une équipe
- Différents types d'équipes. Les avantages de l'équipe trans-fonctions
- Caractéristiques d'une équipe qui réussit
- Taille optimale d'une équipe : idées fausses
- Comprendre les besoins des membres d'une équipe : les relations interpersonnelles fondamentales par les comportements
- Auto-évaluation des participants : FIRO B®
- Cinq étapes de développement d'une équipe
- Diagnostiquer les comportements fondamentaux d'une équipe
- Rôles tenus par les membres de l'équipe
- Auto-évaluation des participants : « Membre de l'équipe » selon Parker®

OPTIMISER LES RELATIONS INTERPERSONNELLES

- La boucle de communication
- Les différentes composantes de la communication
- Idées forces pour une communication efficace

- La recherche de gratification dans la relation interpersonnelle (« Relationship Awareness Theory »®) : les quatre principales motivations, les comportements associés
- Auto-évaluation des participants : SDI®
- Comment sommes-nous perçus par les autres ?
- Les comportements préférés, les comportements empruntés
- Les schémas prévisibles d'évolution des comportements en situation de conflit

GERER LES CONFLITS

- Sources de conflits dans les équipes projet
- Un nouveau regard sur les conflits
- Les bienfaits d'un conflit bien géré, les conséquences d'un conflit mal géré
- Cinq méthodes pour gérer les conflits : avantages/inconvénients

NEGOCIER DES SOLUTIONS

- Utiliser le pouvoir pour persuader et influencer
- Huit sources de pouvoir
- Les quatre phases de la négociation
- La négociation comme un processus de collaboration
- Préparer une négociation

GERER L'ENTENTE

- Gérer l'entente peut être aussi difficile que gérer un conflit
- Comprendre et prévenir le « Paradoxe d'Abilène »

RECAPITULATIF ET CONCLUSION