

## Objectifs

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 capacités de communication et de gestion des ressources humaines 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 découvrirez dans quelle mesure votre style de management influe sur la qualité de la communication. Vous pourrez également améliorer vos capacités, grâce à des discussions animées, des exercices, des simulations et des auto-évaluations.

## Profil des Participants

Cette session s'adresse aux Chefs de Projet, Directeurs de Projets, Directeurs de programme, ainsi qu'aux Membres de l'Equipe Projet et Managers qui veulent optimiser leur efficacité en tant qu'animateur d'équipe.

### Domaines de Connaissances du PMBOK V4™

Management de l'intégration du projet  
Management de la qualité du projet  
Management de la communication du projet  
Management des risques du projet

## CONTENU DU PROGRAMME

### MODULE 1- LE LEADERSHIP DANS LA CULTURE D'ENTREPRISE D'AUJOURD'HUI

- a) Définition et rôle du nouveau Leadership
- b) Rôle actuel du chef de projet dans le monde de l'entreprise
- c) Evolution des paradigmes du management d'équipe – perspective classique
- d) Evolution des paradigmes du management d'équipe – perspective du chef d'équipe
- e) Management d'équipes projet : défis
- f) Styles de leadership
- g) Le défi du Team Leader

### MODULE 2 – GERER LE CHANGEMENT AU SEIN DE L'ORGANISATION

- a) Phases d'adaptation au changement
- b) Gérer le changement : principes fondamentaux
- c) Gérer le processus de changement : stratégies de management d'équipe
- d) Le concept d'adaptabilité

### MODULE 3 – FAIRE EVOLUER UN GROUPE VERS UNE EQUIPE

- a) Définition d'une équipe
- b) Différents types d'équipes. Les avantages de l'équipe trans-fonctions
- c) Caractéristiques d'une équipe qui réussit
- d) Faire d'un simple groupe une équipe efficace
- e) Taille optimale de l'équipe-idées fausses
- f) Comprendre les dynamiques entre les membres d'une équipe : les relations interpersonnelles fondamentales par les comportements : FIRO-B®
- g) Auto-évaluation des participants
- h) Types de comportements décrits par le FIRO-B®
- i) Comprendre vos scores FIRO-B
- j) 5 Etapes de développement d'une équipe
- k) Diagnostiquer les comportements fondamentaux de l'équipe
- l) Rôles tenus par les membres de l'équipe

### MODULE 4 – OPTIMISER LES RELATIONS INTERPERSONNELLES

- a) Pourquoi communiquer ?

- b) Boucle de la communication
- c) Les différentes composantes de la communication
- d) Idées forces pour une communication efficace
- e) La recherche de gratification dans la relation interpersonnelle (Relationship Awareness Theory) : les quatre principales motivations, les comportements associés
- f) Auto-évaluation des participants (Strength Deployment Inventory-SDI®)
- g) Comment sommes-nous perçus par les autres ?
- h) Systèmes de valeurs et styles de relations
- i) Styles de relations : préféré, emprunté et masqué
- j) Les schémas d'évolution des comportements en situation de conflit
- k) Etude de cas : »The Wayward Communicator «

### MODULE 5- GERER LES CONFLITS

- a) La réalité du conflit au sein des équipes trans-fonctions
- b) Sources de conflit au sein des équipes projet
- c) Un nouveau regard sur les conflits dans les organisations
- d) Les bienfaits d'un conflit bien géré, les conséquences d'un conflit mal géré
- e) Les cinq méthodes de gestion des conflits
- f) Modèle Sherwood de gestion des conflits

### MODULE 6 – NEGOCIER DES SOLUTIONS

- a) La négociation au sein des organisations et des équipes projet
- b) Utiliser son pouvoir pour persuader et influencer
- c) 8 sources de pouvoir
- d) Les 4 phases de la négociation
- e) Etapes de la collaboration
- f) Clôture et accord
- g) Préparer une négociation

### MODULE 7 – GERER LE CONSENSUS

- a) Gérer un consensus peut être aussi difficile que gérer un conflit
- b) Comprendre et prévenir le « Paradoxe d'Abilène »
- c) Gérer l'entente au sein d'un groupe ou d'une équipe

### ETUDES DE CAS ET EXERCICES

## OUTILS

1. Inventaire LBA II
2. FIRO-B
3. Situation de planification de projet
4. Inventaire « Membre de l'équipe » selon Parker
5. Inventaire d'optimisation des points forts (SDI)