

AGIR EN MODE PROJET : ARGUMENTER ET CONVAINCRE DANS LA GESTION DE PROJET - E-LEARNING + PRÉSENTIEL

- FORMATION CERTIFIANTE -

Maîtrisez l'art de convaincre pour piloter vos projets avec succès : développez votre capacité à argumenter efficacement et gérez sereinement les conflits pour fédérer toutes les parties prenantes.

OBJECTIFS

- Identifier clairement les enjeux d'un projet et anticiper les attentes et objections des parties prenantes.
- Construire et déployer des arguments pertinents pour convaincre et mobiliser efficacement les acteurs impliqués dans le projet.
- Gérer avec assurance les désaccords, objections ou conflits afin de parvenir à des solutions collaboratives et durables.
- Utiliser les bonnes techniques d'écoute active, d'assertivité et de négociation pour maintenir l'adhésion et l'engagement de l'ensemble des acteurs du projet

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Partie 1 : Collecte des informations et analyse des enjeux

Identification des enjeux du projet et des parties prenantes :

- Comprendre les objectifs du projet et les attentes des parties prenantes
- Analyser les profils des parties prenantes, y compris les situations de handicap
- Étudier les modes de fonctionnement et les rapports de force en présence

Détermination des points de convergence et de divergence :

- Techniques de collecte d'informations pertinentes
- Analyse des points de convergence et de divergence
- Exercice pratique : Cartographie des parties prenantes

Partie 2 : Conduite des interactions et négociations

Argumentation et techniques de communication :

- Utilisation du questionnement et de la reformulation pour faciliter l'écoute active
- Stratégies d'argumentation basées sur les positions des parties prenantes et les enjeux du projet

Négociations et compromis :

- Conduire des interactions visant à trouver des solutions partagées
- Pratique de la négociation collaborative pour parvenir à des décisions acceptables pour toutes les parties
- Simulation de négociation : Rôles et scénarios

AGIR EN MODE PROJET : ARGUMENTER ET CONVAINCRE DANS LA GESTION DE PROJET - E-LEARNING + PRÉSENTIEL

- FORMATION CERTIFIANTE -

Partie 3 : Gestion des désaccords et conflits

Identification et gestion des désaccords :

- Techniques de médiation pour résoudre les conflits
- Stratégies de recadrage pour changer les perspectives et aligner les visions divergentes

Techniques d'assertivité et médiation :

- Gestion proactive des conflits pour minimiser les impacts négatifs
- Exercice pratique : Résolution de conflit et simulation de situations conflictuelles

Partie 4 : Convaincre et justifier les décisions

Structuration d'une argumentation convaincante :

- Utilisation d'arguments factuels et émotionnels pour obtenir un soutien effectif
- Justification des décisions en tenant compte des intérêts de chacun

Maintien de l'engagement et de l'adhésion :

- Développement de compétences en communication assertive
- Techniques de gestion des objections et des réticences de manière constructive
- Pratique de l'écoute active pour renforcer la confiance et la coopération

FORMAT

⌚ 36 heures

- 1 Accès individuel et illimité à une plateforme d'e-learning (FOAD) pour un programme d'une durée de 9h15
- 3 Sessions de 7h00 (présentiel ou distanciel) avec un formateur-expert
- 1 étude de cas à rédiger en travail personnel à partir du cahier des charges adressé par le Certificateur Excellens (durée estimée à 5h00)
- 1 soutenance orale de l'étude de cas devant un jury professionnel (30 minutes) suivie de questions-réponses avec le jury (15 minutes)

Public concerné : dirigeants, cadres, managers, responsables d'équipes, élus locaux et territoriaux souhaitant renforcer leurs compétences relationnelles afin d'anticiper, prévenir et résoudre efficacement les conflits professionnels, institutionnels et organisationnels

AGIR EN MODE PROJET : ARGUMENTER ET CONVAINCRE DANS LA GESTION DE PROJET - E-LEARNING + PRÉSENTIEL

- FORMATION CERTIFIANTE -

CERTIFICATION

Obtention de la Certification "Argumenter et convaincre dans la gestion de projet" – RS6686

La gestion de projet implique la capacité à convaincre et à argumenter de manière efficace. Cette compétence est cruciale pour les personnes en charge du déroulement d'un projet, car elles seront confrontées à de nombreux défis, allant de la définition des objectifs à la mobilisation des équipes, en passant par la gestion des ressources et la résolution des conflits. Dans un tel contexte, la maîtrise de l'argumentation et de la conviction est un atout inestimable.

La communication joue un rôle majeur dans la gestion de projet, et les personnes en charge devront non seulement communiquer, mais aussi négocier et persuader pour atteindre les objectifs fixés, obtenir les ressources nécessaires et maintenir la motivation des équipes. Que ce soit lors de discussions avec les parties prenantes, la présentation de rapports de projet ou la recherche de solutions créatives aux problèmes qui peuvent survenir, la capacité à argumenter de manière claire et convaincante en faveur de la validité des idées est essentielle.

Les chefs de projet possèdent déjà les compétences liées à leur métier, mais ils ne sont pas toujours formés à la tenue de discussions contradictoires où ils devront répondre et convaincre. La communication joue un rôle essentiel dans la mise en œuvre des projets, car ils impliquent différentes personnes ayant souvent des points de vue différents pouvant entraîner des différences d'interprétation. La gestion de projet est un processus de collaboration, et pour maintenir cette collaboration en place, associée à une motivation constante, le chef de projet devra faire preuve de maîtrise dans l'art de l'argumentation et de la conviction pour atteindre les objectifs fixés.

La certification valide la compétence complémentaire Argumenter et convaincre dans la gestion de projet.

Compétences attestées :

1. Collecter les informations concernant les enjeux du projet à un instant donné ainsi que les intérêts des parties prenantes, en tenant compte de leurs profils, de leurs situations éventuelles de handicap, et de leurs modes de fonctionnement, ainsi que des rapports de force en présence, afin d'identifier les points de convergence et de divergence à prendre en compte dans les interactions et négociations futures.
2. Conduire les interactions et négociations autour du projet, en s'appuyant sur une argumentation alliant à la fois les positions de chaque partie prenante et les enjeux du projet tout en mettant à profit les techniques de communication (questionnement, reformulation, ...) facilitant l'écoute et la motivation à s'engager vers des compromis et solutions partagées.
3. Gérer les situations de désaccord pouvant devenir conflictuelles, lors des interactions ou situations de négociations avec les parties prenantes au projet, en s'appuyant sur des techniques de médiation et de recadrage permettant de retrouver un environnement propice au consensus.
4. Convaincre les parties prenantes au projet, lors de situations de négociations, en justifiant les décisions prises par un cheminement allant de la prise en compte des intérêts de chacun et du projet lui-même, en s'appuyant sur des éléments de démonstration fiables et prouvés, tout en adoptant une posture assertive afin de maintenir l'engagement.

Modalités d'évaluation :

- Étude de cas en situation réelle ou reconstituée, portant sur une situation dans laquelle émerge des désaccords entre les différentes parties prenantes d'un projet
- Soutenance orale

AGIR EN MODE PROJET : ARGUMENTER ET CONVAINCRE DANS LA GESTION DE PROJET - E-LEARNING + PRÉSENTIEL

- FORMATION CERTIFIANTE -

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

Prérequis :

- Une première expérience, d'une année au minimum, dans la gestion de projet

Formateur :

- 1 consultant-formateur spécialisé

Moyens pédagogiques et techniques :

- Accueil en salle adaptée ou en Visioconférence Zoom
- Travaux pratiques : simulation de négociations, résolution de conflit et simulation de situations conflictuelles
- Support de formation délivré

Dispositif de suivi et d'évaluation des résultats de la formation :

- Feuille d'émargement et questionnaire d'évaluation
- Certificat de réalisation de la formation
- Épreuves liées à l'obtention de la Certification
- Service Après-Formation LIBRA pour questions post-formation
- Questionnaire de suivi 60 jours après la formation

SESSIONS

Tarif avec E-learning + Session en présentiel avec formateur-expert :
3 240 € / stagiaire (passage de la certification inclus)

Financements possibles :

- Compte Personnel de Formation (CPF)
- Plan de Développement des Compétences (OPCO de votre entreprise)
- Financement direct par votre employeur
 - France Travail (pour les demandeurs d'emploi)
- Financement personnel

