

# Coordination de prestataires : Les clés d'un management collaboratif et d'influence

## Objectifs

Développer les compétences relationnelles et opérationnelles pour piloter efficacement des prestataires/fournisseurs  
Sécuriser les livrables dans un environnement sous pression (montage, déplacements)  
Renforcer la confiance mutuelle et la responsabilisation sans lien hiérarchique  
Savoir gérer les tensions et les imprévus de manière professionnelle et proactive



## Programme

<b>Comprendre les ressorts de la collaboration sans lien hiérarchique</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Identifier les spécificités de la relation "client-prestataire"</li><li>• Les risques courants : malentendus, désengagement, improvisation</li><li>• Les leviers d'engagement sans autorité directe : confiance, clarté, reconnaissance</li><li>• Cas pratique : "Pourquoi ça a dérapé ?" → Analyse d'un incident de montage ou livraison ratée</li></ul>
<b>La préparation des missions à distance ou sur site</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Savoir créer des briefs clairs et utiles</li><li>• Savoir clarifier les responsabilités de chacun, définir les livrables attendus</li><li>• Utiliser les outils de planification et d'organisation : diagramme de Gantt – Matrice RACI</li><li>• Définir ensemble les règles de fonctionnement et les marges de manœuvres</li></ul>
<b>Communiquer et coordonner à distance</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Maîtriser l'utilisation efficace des outils de communication : SMS, appels, Visio, WhatsApp, etc...</li><li>• Définir les points de contacts, séquences et relances</li><li>• Faire preuve d'assertivité dans sa communication</li><li>• Entretenir et développer le lien entre les équipes présentes sur site et à distance</li><li>• Mobiliser – Fédérer – Responsabiliser</li><li>• Savoir gérer l'urgence ou l'inattendu avec calme et pragmatisme</li></ul>



# Coordination de prestataires : Les clés d'un management collaboratif et d'influence

## Programme

Développer sa capacité à convaincre	<ul style="list-style-type: none"><li>• Savoir élaborer un argumentaire de conviction</li><li>• Utilisation de l'outil SESAM pour convaincre et engager les collaborateurs dans l'action</li></ul>
Développer la confiance dans la durée	<ul style="list-style-type: none"><li>• Savoir construire une relation de fiabilité : Fiabilité = Rigueur + Relation</li><li>• Les techniques de valorisation et de fidélisation de ses prestataires</li><li>• Savoir dire merci, féliciter, faire des feedback régulier et utiles et partager les réussites.</li><li>• Savoir gérer les erreurs et les tensions sans altérer la relation</li></ul>
Savoir résoudre les problèmes sur le terrain sans escalade	<ul style="list-style-type: none"><li>• Techniques de résolution rapide de conflit (DESC, écoute active)</li><li>• Trouver des solutions en mode "partenaire" vs "client-fournisseur"</li><li>• Réagir sans pression excessive, mais avec exigence</li></ul>
Conclusion de la formation : Les impératifs de chacun : construire son propre programme d'action	<ul style="list-style-type: none"><li>• Savoir analyser ses points forts et ses points faibles pour se bâtir un plan d'action de perfectionnement. Synthèse générale par le rappel des bénéfices escomptés</li></ul>



## Modalités pratiques



<b>Public :</b> Tout collaborateur manager ou animateur dans le pilotage de ses prestataires et fournisseurs (graphistes, imprimeurs, transporteurs, monteurs, électriciens, etc.) à distance et en situation de montage	<b>Pré-requis :</b> Pratiquer le management sans lien hiérarchique direct avec des prestataires
<b>Tarif inter par personne :</b> Adhérent : 700,00 € HT Non adhérent : 1.200,00 € HT <b>Tarif intra :</b> Nous consulter	<b>Nombre de participants :</b> 5 min – 8 max <b>Durée :</b> 1 jour en présentiel <b>Modalités et délai d'accès à la formation :</b> Demande d'inscription : s.verger@unimev.fr 2 mois sous réserve d'avoir atteint un nombre suffisant de participants
<b>Démarche pédagogique :</b> Méthode active pour provoquer et structurer des échanges Mise en situation sur des cas concrets et exercices pratiques	<b>Méthode d'évaluation :</b> Positionnement à l'entrée en formation : évaluation pré-formative Exercices d'application en sous-groupe Etudes de cas pratiques Bilan de fin de formation Enquête de satisfaction
<b>Taux de satisfaction :</b> 1ère session en 2026	<b>Personne en situation de handicap :</b> Accessible aux personnes en situation de handicap (nous consulter)

## Formateur : François MEYNANT



**François** forme depuis 6 ans les équipes du LEADS dans le domaine du commerce et du management. Il dispense des formations, des accompagnements individuels, anime des séminaires et kick-off pour l'ensemble de ces agences.

Ancien cadre dirigeant dans l'industrie hôtelière et les métiers de service, il est spécialisé dans le management de grandes équipes, le développement personnel et l'optimisation des compétences.

Directeur commercial et opérationnel multisites, formateur et coach. Ses domaines de compétences sont les suivants :

- Management : du management de proximité au management stratégique de grandes équipes
- Commerce – Vente : de la prospection à la conclusion et au suivi de la vente tant en BtoB qu'en BtoC ou encore en BtoBtoC

