

La Posture du maître d'ouvrage

Programme de formation - Janvier 2026

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le stagiaire sera à même de :

- Adopter une posture de chef de projet efficace et conforme à la culture de l'entreprise
- Donner du sens aux différents registres d'un programme, et manager sans lien hiérarchique les parties prenantes
- Communiquer en mode projet et développer son intelligence relationnelle
- Trouver son équilibre entre bienveillance et affirmation de soi

Public : Directeurs/responsables de programme

Durée : 14 heures (deux journées)

Prérequis : Aucun prérequis nécessaire

Moyens pédagogiques :

- Pédagogie active et participative avec alternance d'apports théoriques, d'échanges et d'expérimentation des méthodes et outils proposés
- Mises en pratiques exclusivement basées sur des cas réels
- Support documentaire

Programme

I. Préambule

- Qu'est-ce qu'un programme immobilier, un projet ?
- Le responsable de programme est LE chef d'orchestre d'une opération
- Il doit concilier des objectifs et des intérêts parfois divergents... Naviguer entre des enjeux et des positions hiérarchiques ou stratégiques différents... Sur des territoires et des langages techniques spécifiques

II. Le programme immobilier

- Les étapes clés et les enjeux d'un projet - MOA vs MOE - Qui fait quoi ?
- Le MOA est garant de l'organisation et de la coopération entre les acteurs
- Le lien avec la personne la plus importante du projet : le client
- La collaboration entre les parties prenantes
- Constituer l'équipe projet
- Intégrer toutes les composantes du projet dès le lancement – Anticiper et se poser les bonnes questions

Validation des acquis : Cas pratique en sous-groupes

III. La communication en mode projet

- La communication interpersonnelle - Ecouter pour comprendre : l'écoute active
- Les obstacles à la communication - Faire faire sans imposer – Contractualiser et définir les règles du jeu
- Les portes d'entrée de l'intelligence relationnelle - Augmenter son degré d'empathie

Validation des acquis : Mise en situation

IV. L'outil de communication coopérative par excellence : la réunion

- La préparer minutieusement – la mener efficacement – la conclure : réussir sa sortie
- L'après-réunion : le compte-rendu – le rappel des responsabilités
- S'affirmer en réunion

[Validation des acquis : Mise en situation](#)

V. Les conflits entre les acteurs

- Anticiper pour éviter les ambiguïtés et les conflits qui en découlent
- Reconnaître la situation conflictuelle
- Les principales causes d'un conflit dans un projet - Les 5 réponses possibles
- De l'objection au conflit ouvert, les écueils à éviter
- Le rôle du chef de projet en situation de conflit

[Validation des acquis : Mise en situation](#)

VI. L'équilibre entre bienveillance et affirmation de soi

- La force du leader - Préserver les équipes du stress
- La pyramide de Fanget et la confiance personnelle
- Les quatre comportements fondamentaux

VII. Le best of de la session

- Les idées clés à retenir
- Construction d'un « Plan Personnel de Progression »

[Quizz Final](#)