



Mise à jour févr. 2025

Mieux gérer sa communication interpersonnelle avec les outils de l'analyse transactionnelle

Durée 3 jours (21 heures)

« Délai d'accès maximum 1 mois »

30 juin-02 juil.
22 sept.-24 sept.
19 nov.-21 nov.

Nantes / Rennes : 1575 € HT
Brest / Le Mans : 1575 € HT
Certification : NON

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Adapter sa communication aux interlocuteurs et aux situations
- Développer son aisance relationnelle pour aborder efficacement toute situation
- Passer d'une communication «réactionnelle» à une communication «relationnelle»

PARTICIPANTS

- Toute personne amenée à manager des équipes

PRE-REQUIS

- Pas de prérequis spécifique

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Réflexion de groupe et apports théoriques du formateur
- Travail d'échange avec les participants sous forme de réunion-discussion
- Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle
- Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluation, des mises en situation et des jeux pédagogiques.
- Remise d'un support de cours.

MODALITES D'EVALUATION

- Feuille de présence signée en demi-journée,
- Evaluation des acquis tout au long de la formation,
- Questionnaire de satisfaction,
- Positionnement préalable oral ou écrit,
- Evaluation formative tout au long de la formation,
- Evaluation sommative faite par le formateur ou à l'aide des certifications disponibles,
- Sanction finale : Certificat de réalisation, certification éligible au RS selon l'obtention du résultat par le stagiaire

MOYENS TECHNIQUES EN PRESENTIEL

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'ordinateurs, d'un vidéo projecteur d'un tableau blanc et de paperboard. Nous préconisons 8 personnes maximum par action de formation en présentiel

MOYENS TECHNIQUES DES CLASSES EN CAS DE FORMATION DISTANCIELLE

- A l'aide d'un logiciel comme Teams, Zoom etc... un micro et éventuellement une caméra pour l'apprenant,
- suivez une formation uniquement synchrone en temps réel et entièrement à distance. Lors de la classe en ligne, les apprenants interagissent et communiquent entre eux et avec le formateur.
- Les formations en distanciel sont organisées en Inter-Entreprise comme en Intra-Entreprise.
- L'accès à l'environnement d'apprentissage (support de cours, labs) ainsi qu'aux preuves de suivi et d'assiduité (émargement, évaluation) est assuré. Nous préconisons 4 personnes maximum par action de formation en classe à distance

ORGANISATION

- Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

PROFIL FORMATEUR

- Nos formateurs sont des experts dans leurs domaines d'intervention
- Leur expérience de terrain et leurs qualités pédagogiques constituent un gage de qualité.

A L'ATTENTION DES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

- Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

Programme de formation

Présentation de la formation, des participants et de leurs attentes spécifiques (00h45)

Les états du moi : les choix de comportement (01h15)

- Mieux se connaître et identifier son système de communication interpersonnelle
- Repérer les modes relationnels de ses interlocuteurs et leurs attentes

Les transactions : l'art de communiquer (02h00)

- Les différents types de transactions
- Les 3 règles des transactions
- Les relations de dépendance et d'autonomie

Les signes de reconnaissance : l'art du contact (02h00)

- Un besoin vital
- Stimulations conditionnelles et inconditionnelles
- L'économie de stimulations et ses règles

Les positions de vie (01h15)

- La relation aux autres et au monde
- Gagnants et perdants

Les rackets et les jeux : sortir des conflits (04h00)

- La manipulation des émotions : le racket
- La collection de "points cadeaux"
- Les mécanismes de manipulation d'autrui : les jeux
- Le triangle : victime, persécuteur, sauveur
- Quelques jeux courants
- Sortir des jeux : ne plus manipuler, ne plus se laisser manipuler

Le scénario de vie : les choix qui nous conditionnent (02h30)

- Origine du scénario
- Construction du "programme"
- Les mini-scénarios ou les comportements qui nous emprisonnent
- Pour en sortir

La résolution de problèmes (01h15)

- Questionnaire de déblocage de situation
- Déblocage à l'aide de l'un des outils de base de l'analyse transactionnelle

Réagir efficacement aux sentiments d'autrui (02h00)

- Repérer et reconnaître les sentiments non-exprimés

- Faire la différence entre les sentiments positifs et les sentiments négatifs
- Choisir la réaction efficace

Repérer les traits de caractères sources de difficulté (02h00)

- Leur origine
- Les repérer
- Les contrer

Réussir avec les autres : une méthode pour changer (02h30)

- Etre bien avec soi et avec les autres
- Sortir de la méconnaissance et de la passivité
- Le contrat personnel "d'amélioration"
- Construire des projets réalistes avec les autres

Bilan, évaluation et synthèse de la formation (00h00)