



# Utiliser l'analyse transactionnelle pour un management efficient

Mise à jour févr. 2025

**Durée** 2 jours (14 heures)

« Délai d'accès maximum 1 mois »

Nantes / Rennes : 1050 € HT

Brest / Le Mans : 1050 € HT

Certification : NON

## OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Identifier ses comportements privilégiés et ceux des autres pour mieux communiquer
- Comprendre les mécanismes de la communication pour établir des contacts de qualité
- Avoir des outils pour désamorcer les situations difficiles

## PARTICIPANTS

- Tout manager cherchant à améliorer ses relations et sa communication avec son équipe

## PRE-REQUIS

- Savoir gérer une équipe

## 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 bases de la communication (02h00)**

- Le schéma de la communication
- Le cadre de référence
- Les déperditions, distorsions

**Définition de l'analyse transactionnelle (02h00)**

- Qu'est-ce que l'AT ?
- Le modèle structurel
- Le modèle fonctionnel

**La motivation (02h00)**

- Maslow, Schutz, Herzberg
- Les soifs de structure, de stimulus, de reconnaissance
- Les signes de reconnaissance

**Les transactions (04h30)**

- Définitions d'une transaction
- Les transactions complémentaires
- Les transactions croisées
- Les transactions cachées ou à double fond
- Utiliser les bons leviers
- L'entretien d'évaluation
- L'entretien de recadrage

**Scénarios de vie (02h00)**

- Les positions de vie : Gérer une demande, présenter un refus
- Les injonctions
- Les messages contraignants

**Les jeux psychologiques (01h15)**

- Définitions des jeux psychologiques
- Sortir des jeux psychologiques

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