

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

3 jours (21 heures)

Délai maximum : 2 mois.

Parcours concourant au développement des compétences. Action de formation réalisée en application des articles L 6313-1 et L 6313-2 du Code du travail.

Si vous êtes en situation de handicap, contactez-nous avant le début de votre formation pour que nous puissions vous orienter efficacement et vous accueillir dans les meilleures conditions.



Objectifs pédagogiques

- 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»



Pré-requis

Pas de prérequis spécifiques.



Modalités pédagogiques

Modalités de formation:

- Formation réalisée en présentiel, à distance ou mixte,
- Toutes nos formations peuvent être organisées dans nos locaux ou sur site
- Feuille de présence signée en demi-journée, questionnaires d'évaluation de la satisfaction en fin de stage et 60 jours après, attestation de stage et certificat de réalisation.
- Horaires de la formation: 9h - 12h30 et 13h30 - 17h.
- Les horaires de la formation sont adaptables sur demande.



Moyens pédagogiques

- Formateur expert dans le domaine,
 - Mise à disposition d'un ordinateur, d'un support de cours remis à chaque participant,
 - Vidéo projecteur, tableau blanc et paperboard,
 - Formation basée sur une alternance d'apports théoriques et de mises en pratique
 - Formation à distance à l'aide du logiciel Teams pour assurer les interactions avec le formateur et les autres stagiaires, accès aux supports et aux évaluations. Assistance pédagogique afin de permettre à l'apprenant de s'approprier son parcours. Assistance technique pour la prise en main des équipements et la résolution des problèmes de connexion ou d'accès.
- Méthodes pédagogiques : méthode expositive 50%, méthode active 50%.

Public visé

- Toute personne amenée à manager des équipes.

Modalités d'évaluation et de suivi

- Evaluation des acquis tout au long de la formation : QCM, mises en situation, TP, évaluations orales...



Programme de formation

1. Les états du moi : les choix de comportement

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

2. Les transactions : l'art de communiquer

Contacts



Notre centre à **Mérignac**

14 rue Euler
33700 MERIGNAC

☎ 05 57 92 22 00

✉ contact@afib.fr



Notre centre à **Périgueux**

371 Boulevard des Saveurs,
24660 COULOUNIEUX CHAMIER

☎ 05 64 31 02 15

✉ contact@afib.fr

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

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

3. Les signes de reconnaissance : l'art du contact

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

4. Les positions de vie

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

5. Les rackets et les jeux : sortir des conflits

- 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

6. Le scénario de vie : les choix qui nous conditionnent

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

7. La résolution de problèmes

- Questionnaire de déblocage de situation
- Déblocage à l'aide de l'un des outils de base de l'Analyse Transactionnelle

8. Réagir efficacement aux sentiments d'autrui

- Repérer et reconnaître les sentiments non-exprimés
- Faire la différence entre les sentiments positifs et les sentiments négatifs
- Choisir la réaction efficace

9. Repérer les traits de caractères sources de difficulté

- Leur origine
- Les repérer
- Les contrer

10. Réussir avec les autres : une méthode pour changer

- 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