

Formation Mieux se connaître et progresser avec l'analyse transactionnelle | 2 jours

Code module : 87 - Version : 3

Durée : 2 jours (14 heures)

Composition du groupe : De 2 à 12 personnes

Pré-requis : Aucun

Modalités pédagogiques disponibles :

- ✓ Intra présentiel (dans vos locaux)
- ✓ Intra en classe distancielle
- ✗ Inter présentiel
- ✗ Inter en classe distancielle

Public : Tout salarié souhaitant améliorer ses relations aux autres

Accès handicapés : Nous consulter pour adapter les modalités de mise en oeuvre

Objectifs pédagogiques :

- Mieux comprendre les relations interpersonnelles
- Eviter les conflits et acquérir les clés pour les gérer
- Construire des relations dynamiques et positives avec les autres

Méthodes pédagogiques :

- Réflexion et apports théoriques du formateur
- Travail d'échange
- Etudes de cas et mises en situation
- Validation des acquis par des questionnaires
- Remise d'un support de cours par voie dématérialisée à l'issue de la formation

Modalités d'évaluation :

- Questionnaire d'évaluation

Modalités de sanction :

- Formation non certifiante
- Remise d'une attestation de fin de formation

Intervenant :

- Formateur expérimenté, CV sur demande

Suivi de formation :

- Feuille de présence émargée par demie-journée

Moyens et assistance pédagogiques en distanciel :

- **Formation par visioconférence :** type classe virtuelle avec assistance technique et pédagogique synchrone
- **Matériel requis :** ordinateur (avec webcam, micro et casque ou hauts-parleurs + connexion internet)
- Chaque participant doit disposer d'une **adresse e-mail valide**

Modalités et délais d'accès / pédagogiques :

- Délai de réponse à la demande de devis sous 48 heures après prise de contact par téléphone, e-mail ou formulaire.

L'analyse transactionnelle est un vaste sujet, issu des concepts psychologiques californiens. Il faut du temps pour en comprendre tous les principes. Néanmoins, en 2 jours, on parvient à identifier ses principaux « états du Moi », leurs atouts et limites, puis étudier comment à travers les « transactions » et les « positions de vie », on peut mieux coopérer avec les autres.

PROGRAMME

1- Repérer comment l'on communique avec son entourage professionnel

- S'approprier le modèle des « états du moi »
- Aborder les facettes plutôt normatives (points forts et points faibles)
- Aborder les facettes plutôt affectives (points forts et points faibles)

2- S'entraîner à communiquer de manière positive

- Identifier les différents modes de relations interpersonnelles
- Etablir des relations fructueuses
- Reconnaître positivement des interlocuteurs et savoir critiquer de manière constructive
- Apprendre à dire « non »

3- Développer des relations "gagnant / gagnant" avec les autres

- Apprivoiser les « positions de vie » de l'analyse transactionnelle
- Savoir faire passer des messages en s'appuyant sur des faits concrets
- Identifier les sentiments efficaces
- Gérer les émotions, sources de tensions, de conflits
- Transformer les émotions en énergie positive
- Comprendre comment sa perception de soi et des autres conditionne ses relations

4- Mettre en oeuvre une dynamique de succès dans ses relations

- Se fixer des objectifs réalistes et acceptables dans son environnement professionnel