

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



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- 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»



PUBLIC CONCERNE

- Toute personne amenée à manager des équipes



PREREQUIS

- Pas de prérequis spécifiques



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
- Alternance entre apports théoriques et exercices pratiques (en moyenne 30 à 50%)
- 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,
- Attestation de stage à chaque apprenant,
- 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



MOYENS TECHNIQUES EN PRESENTIEL

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation équipée à minima d'un vidéo projecteur et d'un tableau blanc et/ou paperboard.
- Pour les formations nécessitant un ordinateur, un PC est mis à disposition de chaque participant.



MOYENS TECHNIQUES EN DISTANCIEL

- A l'aide d'un logiciel (Teams, Zoom...), d'un micro et éventuellement d'une caméra les apprenants interagissent et communiquent entre eux et avec le formateur.
- Sessions organisées en inter comme en intra entreprise.
- L'accès à l'environnement d'apprentissage ainsi qu'aux preuves de suivi et d'assiduité (émargement, évaluation) est assuré.
- Pour toute question avant et pendant le parcours, assistance technique à disposition au 04 67 13 45 45.



ORGANISATION

- Délai d'accès : 5 jours ouvrés (délai variable en fonction du financeur)
- Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h



ACCESSIBILITE

- Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.
- Pour tout renseignement, notre référent handicap reste à votre disposition : mteyssedou@ait.fr



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.



CERTIFICATION POSSIBLE

- Aucune

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

PRESENTATION DE LA FORMATION, DES PARTICIPANTS ET DE LEURS ATTENTES SPECIFIQUES

LES ETATS DU MOI : LES CHOIX DE COMPORTEMENT

- 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

LES TRANSACTIONS : L'ART DE COMMUNIQUER

- 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

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

LES POSITIONS DE VIE

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

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

LE SCENARIO DE VIE : LES CHOIX QUI NOUS CONDITIONNENT

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

LA RESOLUTION DE PROBLEMES

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

REAGIR 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

REPERER LES TRAITS DE CARACTERES SOURCES DE DIFFICULTE

- Leur origine
- Les repérer
- Les contrer

REUSSIR AVEC LES AUTRES : UNE METHODE 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

BILAN, EVALUATION ET SYNTHESE DE LA FORMATION