

Référence	5-CO-IATR
Durée	3 jours (21 heures)
Éligible CPF	NON
Mise à jour	27/11/2023

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.
- Remise d'un support de cours.



MODALITES D'ÉVALUATION

- 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 d'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 raket
- 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