



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

Mise à jour janv. 2023

**Durée** : 3 jours - 21 heures

## 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»

## PRÉREQUIS

- Pas de prérequis spécifique

## PARTICIPANTS

- Toute personne amenée à manager des équipes

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- 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.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Feuille de présence signée en demi-journée
- Évaluation des acquis tout au long de la formation
- Questionnaire de satisfaction
- Attestation de stage à chaque apprenant
- Positionnement préalable oral ou écrit
- Évaluation formative tout au long de la formation
- Évaluation sommative faite par le formateur ou à l'aide des certifications disponibles

## MOYENS TECHNIQUES EN PRÉSENTIEL

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'ordinateurs, d'un vidéo projecteur d'un tableau blanc et de paperboard

## MOYENS TECHNIQUES DES CLASSES À DISTANCE

- A l'aide d'un logiciel comme Teams, Zoom... un micro et éventuellement une caméra pour l'apprenant,
- suivez une formation 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-Entreprises 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
- Les participants recevront une convocation avec lien de connexion
- Pour toute question avant et pendant le parcours, une assistance technique et pédagogique est à disposition auprès de notre équipe par téléphone au 03 25 80 08 64 ou par mail à [secretariat@feep-entreprises.fr](mailto:secretariat@feep-entreprises.fr)

## ORGANISATION

- Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h

## 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.

## ACCESSIBILITÉ

- Notre organisme peut vous offrir des possibilités d'adaptation et/ou de compensations spécifiques si elles sont nécessaires à l'amélioration de vos apprentissages sur l'ensemble de nos formations. Aussi, si vous rencontrez une quelconque difficulté, nous vous invitons 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

### Les états 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 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

### La résolution de problèmes

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

### 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

### Repérer les traits de caractères sources de difficulté

- Leur origine
- Les repérer
- Les contrer

### 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

### Bilan, évaluation et synthèse de la formation