



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

Mise à jour : Fév. 2024

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 spécifiques

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
- Remise d'un support de cours

MODALITÉS 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 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 etc... 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 reçoivent une invitation avec un 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

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

- Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation. Notre organisme peut vous offrir des possibilités d'adaptation et/ou de compensations spécifiques si elles sont nécessaires à l'amélioration de vos apprentissages

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-scénarios 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