Utiliser l'analyse transactionnelle pour un management efficient

Mise à jour janv. 2023

Durée : 2 jours - 14 heures

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier ses comportements privilégiés et ceux des autres pour mieux communiquer
- Comprendre les mécanismes de la communication pour établir des contacts de qualité
- Avoir des outils pour désamorcer les situations difficiles

PRÉREQUIS

- Savoir gérer une équipe

PARTICIPANTS

- Tout manager cherchant à améliorer ses relations et sa communication avec son équipe

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

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 bases de la communication

- Les bases de la communication
- Le schéma de la communication
- Le cadre de référence
- Les déperditions, distorsions

Définition de l'analyse transactionnelle

- Qu'est-ce que l'AT ?
- Le modèle structurel
- Le modèle fonctionnel

La motivation

- Maslow, Schutz, Herzberg
- Les soifs de structure, de stimulus, de reconnaissance
- Les signes de reconnaissance

Les transactions

- Définitions d'une transaction
- Les transactions complémentaires
- Les transactions croisées
- Les transactions cachées ou à double fond
- Utiliser les bons leviers
- L'entretien d'évaluation
- L'entretien de recadrage

Scénarios de vie

- Les positions de vie : Gérer une demande, présenter un refus
- Les injonctions
- Les messages contraignants

Les jeux psychologiques

- Définitions des jeux psychologiques
- Sortir des jeux psychologiques

Bilan, évaluation et synthèse de la formation