

L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE POUR DEVELOPPER SA PERFORMANCE RELATIONNELLE

En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour appréhender l'Analyse Transactionnelle, outil puissant de communication, qui permet de mieux comprendre, analyser et désamorcer les situations relationnelles professionnelles conflictuelles.

Objectifs

À l'issue du parcours, vous serez en capacité de :

- Acquérir une méthode simple et efficace pour cartographier manuellement et structurer des informations,
- Accroître sa performance en démultipliant sa créativité.

» Participant

Toute personne désirant accroître son efficacité professionnelle en situation de communication

» Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis.

Programme

Repérer ce qui se joue dans un échange :

- Etablir des relations interprofessionnelles saines et efficaces en fonction de la personnalité de son interlocuteur (où chacun se sent reconnu en développant ses richesses propres)
- Découvrir les états du MOI (Parent, Adulte, Enfant)
- Identifier les différentes transactions : parallèles, croisées, cachées.

Gérer ses relations de travail dans une dynamique saine et positive :

- Développer l'enrichissement émotionnel pour développer la confiance et l'initiative chez les autres
- Repérer les signes de reconnaissance, les strokes
- Le positionnement relationnel.

Repérer les dysfonctionnements relationnels :

- Diagnostiquer les pièges relationnels et sortir des malentendus qui perturbent les relations
- Identifier les enjeux psychologiques

Gérer la dimension affective en situation professionnelle :

- Clarifier et simplifier les relations professionnelles en mettant entre parenthèse ses sentiments et ses émotions qui polluent parfois les échanges
- S'entraîner à l'assertivité
- Développer la dimension adulte et l'autonomie.

Le contrat-réussite :

- Définir son programme-réussite
- Se fixer des objectifs réalistes.

L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE POUR DEVELOPPER SA PERFORMANCE RELATIONNELLE

Méthodes, moyens et suivi

» Méthodes pédagogiques

- Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
- Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
- Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
- Support de formation remis aux participants.

» Moyens techniques

» Moyen d'appréciation de l'action

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

» Suivi de l'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations ... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

» Accessibilité

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation.

N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent Handicap pour que nous étudions votre demande.

Un conseiller formation vous répondra sous 48h.

L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE POUR DEVELOPPER SA PERFORMANCE RELATIONNELLE

Évaluations de la formation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.
Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Intervenant

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.
Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Formation en InterIntra

1300€ net de taxe / personne certification
non comprise

Durée

2 jour(s)
14 heure(s)

Autres détails