

MIEUX GÉRER SA COMMUNICATION INTERPERSONNELLE AVEC LES OUTILS DE L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE

Durée

3 jours

Référence Formation

5-CO-IATR

Objectifs

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»

Participants

Toute personne amenée à manager des équipes

Pré-requis

Pas de prérequis spécifiques

Moyens pédagogiques

Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation équipée d'un vidéo projecteur, tableau blanc et paperboard ainsi qu'un ordinateur par participant pour les formations informatiques.
Positionnement préalable oral ou écrit sous forme de tests d'évaluation, feuille de présence signée en demi-journée, évaluation des acquis tout au long de la formation.
En fin de stage : QCM, exercices pratiques ou mises en situation professionnelle, questionnaire de satisfaction, attestation de stage, support de cours remis à chaque participant.
Formateur expert dans son domaine d'intervention
Apports théoriques et exercices pratiques du formateur
Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle des participants
Réflexion de groupe et travail d'échanges avec les participants
Pour les formations à distance : Classe virtuelle organisée principalement avec l'outil ZOOM.
Assistance technique et pédagogique : envoi des coordonnées du formateur par mail avant le début de la formation pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours à distance.

PROGRAMME

- **Présentation de la formation, des participants et de leurs attentes spécifiques**

- **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

CAP ÉLAN FORMATION

www.capelanformation.fr - Tél : 04.86.01.20.50

Mail : contact@capelanformation.fr

Organisme enregistré sous le N° 76 34 0908834

[version 2023]

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