

## UTILISER L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE POUR UN MANAGEMENT EFFICIENT

<b>Durée</b>	<b>2 jours</b>	<b>Référence Formation</b>	<b>5-MG-ANAT</b>
--------------	----------------	----------------------------	------------------

### Objectifs

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

### Participants

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

### Pré-requis

Savoir gérer une 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  
Remise d'un support de cours.

### PROGRAMME

#### Présentation de la formation, des participants et de leurs attentes spécifiques

- 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