

UTILISER L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE POUR UN MANAGEMENT EFFICIENT

Durée	2 jours	Référence Formation	5-MG-ANAT
--------------	----------------	----------------------------	------------------

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

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

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

Les bases de la communication

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

Définition de l'analyse transactionnelle

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

La motivation

- 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

Les transactions

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

Scénarios de vie

- Définitions des jeux psychologiques
- Sortir des jeux psychologiques



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 2025