Cohérences
des Projets et des Hommes

V.2021.09

Utiliser l'analyse transactionnelle (AT) dans ses relations professionnelles

Public

Tout public

Prérequis

Aucun

Durée

6 jours, soit 42 heures

Dates et lieu

13-14 septembre, 11-12 octobre et 2-3 novembre 2027 à Niort
Date limite d'inscription : 13 août 2027

Nombre de stagiaires

4 personnes minimum - 12 personnes maximum

Coût pédagogique

2 340 € nets de taxes

Intervenant

Guy MELCHIOR

Objectifs pédagogiques

Connaître les principaux outils de l'Analyse Transactionnelle
Améliorer concrètement sa communication et ses relations avec ses collègues, ses partenaires, ses clients
Apprendre à mieux gérer les tensions et les conflits
Intégrer, dans sa relation aux autres, une approche positive, coopérative et constructive

Méthodes pédagogiques

Exposés théoriques à partir d'exemples vécus et partagés
Etudes de cas et exercices d'intégration et d'approfondissement
Contrat de progrès et E-tutorat entre les sessions

Cohérences
des Projets et des Hommes

V.2021.09

Utiliser l'analyse transactionnelle (AT) dans ses relations professionnelles

Modalités d'évaluation

Test d'autopositionnement avant et après la formation
Quiz écrit en fin de formation pour validation des acquis
Bilan oral et questionnaire de satisfaction à l'issue de la formation
Certificat de réalisation et attestation de formation individuels délivrés après la formation

Contenu

✓ Communiquer : Bases – Clés et freins
- Définir l'acte de communication – Nos cadres de référence
- Les Etats du Moi
- Les transactions

✓ Comprendre sa manière de communiquer
- Les Positions de vie – Les signes de reconnaissance
- Les positions de vie en lien avec les états du moi
- Les Jeux psychologiques

✓ L'affirmation de soi
- Des attitudes non assertives à l'assertivité
- Etre assertif ou comment s'affirmer
- Les buts assertifs et non assertifs

✓ La gestion des tensions
- Le processus d'escalade dans le conflit
- La gestion des divergences
- La gestion des tensions ou comment gérer ses émotions et celles de l'autre

✓ La gestion des conflits
- Gérer le blocage
- Sortir du blocage
- Anticiper le conflit

✓ Travailler en groupe – La négociation
- Prendre sa place dans le groupe
- Travailler en groupe - Résoudre des problèmes
- Négocier en groupe

Indicateurs de résultats

1 groupe en intra en 2024 – 11 personnes formées
Taux de satisfaction moyen : 96 %