

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

Public

Tout public

Prérequis

Aucun

Durée

6 jours, soit 42 heures

Dates et lieu

14-15 septembre, 12-13 octobre et 2-3 novembre 2026 à Niort

Date limite d'inscription : 14 août 2026

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

Modalités d'évaluation

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

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

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 %