

Mieux communiquer avec l'analyse transactionnelle

Référence : **RESCO449**

Durée : **3 jours (21 heures)**

Certification : **Aucune**

Connaissances préalables

- Aucun prérequis

Profil des stagiaires

- Toute personne désireuse d'accroître son efficacité relationnelle et professionnelle en situation de management, de vente, et plus généralement dans le domaine des relations humaines

Objectifs

- S'approprier une méthode simple et efficace pour permettre de mieux se connaître pour gérer ses relations avec les autres
- Apprendre à développer ses capacités d'adaptation et d'intégration dans une équipe de travail
- Acquérir un savoir être pour optimiser sa réussite professionnelle

Certification préparée

- Aucune

Méthodes pédagogiques

- Mise à disposition d'une poste de travail par stagiaire
- Remise d'une documentation pédagogique numérique pendant le stage
- La formation est constituée d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de réflexions
- L'écoute active, la PNL et l'A.T. sont des outils utilisés au cours de cette formation
- Le suivi de cette formation donne lieu à la signature d'une feuille d'émargement

Formateur

- Consultant-formateur expert Développement Personnel

Méthodes d'évaluation des acquis

- Auto-évaluation des acquis par le stagiaire via un questionnaire
- Attestation des compétences acquises envoyée au stagiaire
- Attestation de fin de stage adressée avec la facture

Contenu du cours

1. Repérer ce qui se joue dans un échange

- Établir des relations interprofessionnelles saines et efficaces en fonction de la personnalité de son interlocuteur où chacun se sent reconnu en développant ses richesses propres
- Les états du MOI (Parent, Adulte, Enfant)
- Les différentes transactions : parallèles, croisées, cachées

2. Gérer ses relations de travail dans une dynamique saine et positive

- Développer l'enrichissement émotionnel, véritable nourriture psychique pour développer la confiance et l'initiative chez les autres
- Les signes de reconnaissance, les strokes
- Le positionnement relationnel

3. Repérer les dysfonctionnements relationnels

- Diagnostiquer les pièges relationnels, sortir des malentendus qui perturbent les relations quotidiennes
- Les enjeux psychologiques

4. Gérer la dimension affective en situation professionnelles

- Clarifier et simplifier les relations professionnelles en mettant entre parenthèses les sentiments et les émotions qui polluent parfois les échanges
- L'assertivité
- La dimension adulte
- L'autonomie

5. Le contrat-réussite

- Les programmes réussites qui filtrent les doutes et canalisent l'énergie sur les buts à atteindre
- Comment se fixer des objectifs réalistes ?

Notre référent handicap se tient à votre disposition au [01.71.19.70.30](tel:01.71.19.70.30) ou par mail à referent.handicap@edugroupe.com pour recueillir vos éventuels besoins d'aménagements, afin de vous offrir la meilleure expérience possible.