RENCONTRONS-NOUS !

05 53 45 85 70
CONTACT@ADHENIA-FORMATION.FR

CRÉ@VALLÉE SUD

AVENUE DE BORIE MARTY
24660 NOTRE DAME DE SANILHAC

SIRET : 753 127 398 00026

DÉCLARATION D'EXISTENCE :
72 24 01587 24

SE FORMER TOUT AU LONG DE SA VIE !

WWW.ADHENIA-FORMATION.FR

DÉVELOPPER UNE COMMUNICATION EFFICACE PAR L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE

1 / 4

Soyez acteur de votre parcours de formation et passez à l'action !

Objectifs

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable :

- d'analyser sa manière de communiquer avec les autres
- d'établir des relations positives dans la communication interpersonnelle
- de prévenir les jeux psychologiques
- de modifier les mécanismes de résistance au changement
- d'éviter les conflits

Compétences développées

- Intégrer les bases de l'analyse transactionnelle
- Repérer sa manière de communiquer avec les autres
- Construire des relations positives
- Identifier et modifier ses mécanismes de résistance au changement
- Désamorcer les tensions menant au conflit
- Mettre en place un plan d'actions personnel

Méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation

Modalités pédagogiques :
Formation en présentiel : Salle équipée de matériel pédagogique : vidéoprojecteur, paperboard.
Formation en distanciel : Il est nécessaire que chaque participant puisse avoir un poste informatique équipé de haut- parleurs et son, casque, accès à internet. Il s'agit de formation synchrone, permettant l'échanges direct et l'interactivité immédiat avec le formateur par les outils de Visio.

Durée de formation
2 jours soit 14 heures

Public
Tout public.

Prérequis
Aucun.

Niveau / Certification Obtenue
Attestation de formation et certificat de réalisation.

Type de formation / stage
Présentiel, À distance

Intra/Inter/ Accompagnement individuel/A distance.

adhénia formation

RENCONTRONS-NOUS !

05 53 45 85 70
CONTACT@ADHENIA-FORMATION.FR

CRÉ@VALLÉE SUD

AVENUE DE BORIE MARTY
24660 NOTRE DAME DE SANILHAC

SIRET : 753 127 398 00026

DÉCLARATION D'EXISTENCE :
72 24 01587 24

SE FORMER TOUT AU LONG DE SA VIE !

WWW.ADHENIA-FORMATION.FR

DÉVELOPPER UNE COMMUNICATION EFFICACE PAR L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE

Apports théoriques sont alternés avec des exercices pratiques de mise en situation professionnelle.
Possibilité d'adapter les exercices aux besoins des participants afin de rendre la formation plus opérationnelle.
Validation de la compréhension du stagiaire par le formateur à chaque étape du déroulé pédagogique.

Supports de formation (version numérique ou papier remis à chaque participant en fin de formation).

Suivi et accompagnement : Une assistance gratuite est mise en place à la fin de chaque formation pendant une durée variable de 3 mois à 6 mois en fonction des formations.
Un questionnaire d'évaluation à froid est transmis 1 mois après la formation permettant de mesurer l'efficacité de l'action de formation.

Nombre de Participant par session de formation :
En Inter-entreprises : Groupe de 6 personnes maximum en présentiel
En Intra-entreprise : Groupe de 8 personnes maximum
En distanciel: cours individuel ou collectif (nombre déterminé en amont en fonction de l'audit réalisé en amont)

Profil du formateur : formateur confirmé

Modalités d'évaluation :
Avant la formation : audit des besoins et du niveau soit par entretien, soit par questionnaire de positionnement
A la fin de la formation : évaluation de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur par différentes méthodes d'évaluation (questionnement oral, exercices pratiques, tests, qcm)

Programme

1. Intégrer les apprentissages de l'analyse transactionnelle

- Les bases de l'analyse transactionnelle
- Le concept de scénario de vie

DÉVELOPPER UNE COMMUNICATION EFFICACE PAR L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE

Exercice Les scénarios de vie suivis d'échanges collectifs

2. Repérer sa manière de communiquer avec les autres

- Les dominantes de la personnalité : le modèle des « états du moi «
- Les moyens de développer ses états du moi positifs
- Le repérage des états du moi de l'interlocuteur
- Les positions de vie conditionnant les comportements

Exercice Autodiagnostic : « l'Egogramme », les positions de vie
Jeux de rôles : entraînement à la communication « adulte »

3. Construire des relations positives

- Les transactions au service d'une meilleure communication
- Les signes de reconnaissance : définition et origines
- L'échange des signes de reconnaissance en entreprise
- La structuration du temps pour optimiser son temps relationnel

Exercice Jeux de découverte des transactions
Entraînement individuel à la formulation de signes de reconnaissance

4. Identifier et modifier ses mécanismes de résistance au changement

- Les douze injonctions et leurs permissions
- Les messages contraignants : avantages, inconvénients, antidotes
- La représentation du changement : une question de filtre
- Les sentiments parasites
- Le tableau des méconnaissances

Exercice Autodiagnostic : les messages contraignants. Découverte des sentiments parasites et des méconnaissances

DÉVELOPPER UNE COMMUNICATION EFFICACE PAR L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE

5. Désamorcer les tensions menant au conflit

- Les jeux psychologiques : définition et causes
- Le cas particulier du triangle dramatique
- Les méthodes pour sortir des jeux psychologiques

Exercice Cas pratique : le triangle des tensions

6. Se donner les moyens de réussir

- Le changement : une attitude responsable
- Les critères de l'autonomie
- Le « contrat » : des objectifs réalistes et acceptables pour soi et les autres

Exercice Etablissement d'un contrat individuel de changement