

## Objectifs

A l'issue de cette formation, le participant sera capable de : - Apporter aux **participants** une méthode simple et efficace pour leur permettre de mieux se connaître pour mieux gérer leurs relations avec les autres, - Apprendre à développer leur capacité d'adaptation et d'intégration dans une équipe de travail, - Acquérir un savoir être pour optimiser leur réussite professionnelle.

## Participants

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

## Pédagogie

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion collectives et individuelles, d'exercices, d'études de cas et de mises en situations observées. Formation / Action participative et interactive : les participants sont acteurs de leur formation notamment lors des mises en situation car ils s'appuient sur leurs connaissances, les expériences et mettront en oeuvre les nouveaux outils présentés au cours de la session.

## Profil de l'intervenant

Consultant-formateur expert sur cette thématique. Suivi des compétences techniques et pédagogiques assurée par nos services.

## Moyens techniques

Encadrement complet des stagiaires durant la formation. Espace d'accueil, configuration technique des salles et matériel pédagogique dédié pour les formations en centre. Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique à échéance de la formation.

## Méthodes d'évaluation des acquis

Exercices individuels et collectifs durant la formation. Evaluation des acquis et attestation de fin de stage adressés avec la facture.

## Programme

# Mieux communiquer avec l'analyse transactionnelle

2 jours - 14 heures

## Objectifs

A l'issue de cette formation, le participant sera capable de : - Apporter aux participants une méthode simple et efficace pour leur permettre de mieux se connaître pour mieux gérer leurs relations avec les autres, - Apprendre à développer leur capacité d'adaptation et d'intégration dans une équipe de travail, - Acquérir un savoir être pour optimiser leur réussite professionnelle.

## Participants

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

## Pédagogie

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion et de confrontation d'expériences. Des exercices pratiques accompagnent les apports théoriques et permettent un entraînement concret.

## Profil de l'intervenant

Consultant-formateur expert sur cette thématique. Suivi des compétences techniques et pédagogiques assurée par nos services.

## Moyens techniques

Encadrement complet des stagiaires durant la formation. Espace d'accueil, configuration technique des salles et matériel pédagogique dédié pour les formations en centre. Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique à échéance de la formation.

## Méthodes d'évaluation des acquis

Exercices individuels et collectifs durant la formation. Evaluation des acquis et attestation de fin de stage adressés avec la facture.

## Programme

### Repérer ce qui se joue dans un échange

Etablir 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.

### 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 reconnaissances, les strokes

Le positionnement relationnel

### Repérer les dysfonctionnements relationnels

Diagnostiquer les pièges relationnels, sortir des malentendus qui perturbent les relations quotidiennes.

Les enjeux psychologiques

### Gérer la dimension affective en situation professionnelle

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

### 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.

1110