



Formation

Mieux communiquer avec l'analyse transactionnelle

Développer ses aptitudes relationnelles

Type de formation:
Inter - entreprises

Durée:
2 j, 14 h

Dates :
25-26 Aout,
24-25 Octobre.

Lieu:
Bassin Annécien

Nombre :
6-10 personnes

Intervenant:
Jean-François
DAUBA

Référence:
MAN22-2

Prix:
380€ HT

Objectif

- Maîtriser les techniques de l'Analyse Transactionnelle.
- S'affirmer et se situer positivement dans toutes les situations relationnelles.
- Prévenir et gérer les conflits.
- Faciliter les relations coopératives durables.

Public

- Manager, responsable de service. Cadre.
- Formateur, consultant.
- Toute personne en situation d'accueil, de communication, de relations inter-personnelles.

Formateur

Jean-François DAUBA , consultant - coach certifié, formateur de formateurs, spécialisé en Analyse transactionnelle.

Programme

Jour 1 de la formation

Identifier sa manière de communiquer

- Identifier les 3 registres de communication.
- Se reconnaître parmi 5 comportements observables.
- Mieux connaître son style relationnel (autodiagnostic : test « profil relationnel » et égogramme).
- Exprimer les différentes facettes de sa personnalité avec les « États du moi ».

Se situer dans la relation

- Participer à l'économie relationnelle.
- Les trois lois de la communication.
- Situer son degré d'implication relationnelle.
- Repérer les 6 attitudes néfastes.
- Sortir de la passivité.
- Mobiliser les différentes attitudes en fonction de la situation.
- Établir un contrat relationnel cohérent avec la situation de travail.

Traiter les pièges relationnels

- Identifier ses positions de vie sociales.
- Pratiquer les options relationnelles et constructives.
- Favoriser la communication en « adulte ».
- Prévenir les malentendus : clarifier, reformuler.
- Exprimer ses besoins, formuler des demandes.
- S'affirmer, réguler, confronter ; appliquer la méthode DESC .



Nos prestations

Formations

- ✓ Formations en innovation managériale.
- ✓ Formation de formateurs et de consultants.
- ✓ Développement du leadership,
- ✓ et de l'intelligence collective en entreprise.

Conseil

- ✓ En stratégie d'organisation des PME.
- ✓ En développement RH (GPEC, Seniors, pilotage de plan de formations)

Accompagnement du changement

- ✓ Des managers.
- ✓ Des équipes.
- ✓ Des organisations.

Jour 2 de la formation

Traiter les relations difficiles

- Identifier un triangle dramatique.
- Choisir une option d'évitement.
- Tenir compte du paralangage.
- Se situer en position haute, basse.
- Décrypter un jeu psychologique, un jeu de pouvoir.

Gérer les émotions

- Connaître la place des émotions dans la communication et la relation.
- Identifier les émotions de base, les situer dans la relation.
- Identifier ses émotions habituelles, son fonctionnement sous stress (autodiagnostic : « profil émotionnel »).
- Exprimer ses émotions de façon simple et authentique. Accueillir celles des autres.
- Gérer les réactions émotionnelles excessives, inadaptées.
- Proposer une réponse adaptée à la situation.

Développer la coopération

- Poser des protections pour soi, pour l'autre.
- Donner des permissions pour soi, pour l'autre.
- Ne pas être domageable.
- Prévenir les jeux relationnels.
- Adapter sa posture en fonction de l'autonomie de l'interlocuteur.
- Communiquer, surcommuniquer, méta communiquer.
- Oser s'affirmer. Faire confiance.

Méthode pédagogique

- Alternance d'apports théoriques, d'études de cas pratiques.
- Exercices d'application en petits groupes.
- 2 autodiagnostic inclus.
- Bilans journaliers pour situer la progression.
- Les règles de communication sont mises en œuvre durant toute la formation (modélisation).

Les plus de la formation

- Pédagogie active, expérimentation protégée.
- 2 autodiagnostic clarifiants.
- Conduite très dynamique et concrète à partir des situations habituelles de la vie.