

DÉCOUVRIR L'AT ET SES APPLICATIONS EN CONTEXTE PROFESSIONNEL



OBJECTIFS DE FORMATION

- ⇒ Maîtriser les techniques de base de l'Analyse Transactionnelle
- ⇒ Développer sa flexibilité comportementale
- ⇒ Intégrer les outils de l'Analyse Transactionnelle dans son environnement de travail



PROGRAMME DÉTAILLÉ

- **S'approprier les principes clés de l'Analyse Transactionnelle pour comprendre son mode de communication et s'adapter à son interlocuteur**
 - La définition des Etats du Moi : Parents, Adulte et Enfants
 - Les descriptions comportementales pour se reconnaître et reconnaître l'état du moi de son interlocuteur
 - La méthode pour changer un état du moi
- **Identifier les «messages» qui nous limitent et nous empêchent d'agir efficacement**
 - Les messages contraignants
 - L'impact de ses «messages» sur notre personnalité et dans nos attentes vis-à-vis des autres.
 - Les antidotes
- **Savoir donner et recevoir des signes de reconnaissance**
 - Le besoin nécessaire de signes de reconnaissance
 - Les 9 lois du «stroke»
 - Les différents types de «strokes» et ses applications
- **Savoir identifier les «transactions» dans un échange**
 - Les 3 transactions possibles : parallèles, croisées, cachées.
- Les règles de communication dans une transaction
- **Savoir identifier ses «positions de vie» par rapport aux autres**
 - La représentation de soi et des autres
 - Les 4 positions (OK, NON-OK, pour soi et l'autre)
 - Les outils pour établir des relations gagnant-gagnant avec les autres
- **Savoir repérer les jeux psychologiques qui mènent au conflit ou dans un cercle vicieux**
 - Les 10 principes d'un jeu psychologique
 - Les jeux dans la vie courante qui faussent la communication
 - Les conséquences et le niveau de gravité
 - Les enjeux psychologiques
 - Les solutions pour sortir d'un jeu ou l'arrêter.
- **Connaître en complément les fondements théoriques de deux principes de l'Analyse Transactionnelle**
 - La grille du temps dans ses rapports avec les autres
 - Le scénario de vie

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Exercices sur les Etats du moi, les transactions, les strokes, les timbres
- Tests : l'égogramme, strokes, drivers, positions de vie
- Jeu de rôles sur les états du moi
- Étude de cas sur les jeux psychologiques
- ⇒ SUPPORT
 - Document du participant : synthèse et points clés de la formation remis au fur et à mesure du stage -
 - Rédaction d'un plan d'actions individuel
- ⇒ EVALUATION
 - Grille d'évaluation des objectifs
- ⇒ ATTESTATION DE STAGE
 - Remise en fin de formation

MODALITÉS

- ⇒ DURÉE :
3 jours, soit 21h de formation
- ⇒ TARIF (C) :
Tarif dégressif (en fonction du nombre de participants inscrits sur 1 même session par un même tiers) :
 - 1485 € nets / 1 part.
 - 1262 € nets / 2 part.
 - 1188 € nets / 3 part.

Les prix indiqués sont nets (HT à équivalence TTC), en application de l'art. 261.4-4è-a du CGI qui exonère les organismes de formation de TVA.

CALENDRIER

- ⇒ PARIS :
 - 13,14 et 15 février 2012
 - 18,19 et 20 avril 2012
 - 13,14 et 15 juin 2012
 - 29,30 et 31 août 2012
 - 14,15 et 16 nov 2012
- ⇒ LYON :
 - 13,14 et 15 février 2012
 - 18,19 et 20 avril 2012
 - 13,14 et 15 juin 2012
 - 29,30 et 31 août 2012
 - 14,15 et 16 nov 2012

PUBLIC

- ⇒ PERSONNES CONCERNÉES :
Assistants, techniciens, agent de maîtrise, tout collaborateur RH désireux d'améliorer sa communication et développer son efficacité relationnelle
- ⇒ PRE REQUIS :
Aucun
- ⇒ EFFECTIF :
Minimum 4 participants
Maximum 8 participants

INTERVENANT

Consultant Senior, expert de la communication interpersonnelle, Coach en analyse transactionnelle

