



Mise à jour nov. 2023

Utiliser l'analyse transactionnelle pour un management efficient

Durée 2 jours (14 heures)

« Délai d'accès maximum 1 mois »

06 mai-07 mai
04 nov.-05 nov.
02 sept.-03 sept.

Nantes / Rennes : 1050 € HT
Brest / Le Mans : 1050 € HT
Certification : NON

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Identifier ses comportements privilégiés et ceux des autres pour mieux communiquer
- Comprendre les mécanismes de la communication pour établir des contacts de qualité
- Avoir des outils pour désamorcer les situations difficiles

PARTICIPANTS

- Tout manager cherchant à améliorer ses relations et sa communication avec son équipe

PRE-REQUIS

- Savoir gérer une équipe

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Réflexion de groupe et apports théoriques du formateur
- Travail d'échange avec les participants sous forme de
- Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle
- Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluation, des mises en situation et des jeux pédagogiques.
- Remise d'un support de cours.

MODALITES D'EVALUATION

- Feuille de présence signée en demi-journée,
- Evaluation des acquis tout au long de la formation,
- Questionnaire de satisfaction,
- Positionnement préalable oral ou écrit,
- Evaluation formative tout au long de la formation,
- Evaluation sommative faite par le formateur ou à l'aide des certifications disponibles,
- Sanction finale : Certificat de réalisation, certification éligible au RS selon l'obtention du résultat par le stagiaire

MOYENS TECHNIQUES EN PRESENTIEL

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'ordinateurs, d'un vidéo projecteur d'un tableau blanc et de paperboard. Nous préconisons 8 personnes maximum par action de formation en présentiel

MOYENS TECHNIQUES DES CLASSES EN CAS DE FORMATION DISTANCIELLE

- A l'aide d'un logiciel comme Teams, Zoom etc... un micro et éventuellement une caméra pour l'apprenant,
- suivez une formation uniquement synchrone en temps réel et entièrement à distance. Lors de la classe en ligne, les apprenants interagissent et communiquent entre eux et avec le formateur.
- Les formations en distanciel sont organisées en Inter-Entreprise comme en Intra-Entreprise.
- L'accès à l'environnement d'apprentissage (support de cours, labs) ainsi qu'aux preuves de suivi et d'assiduité (émargement, évaluation) est assuré. Nous préconisons 4 personnes maximum par action de formation en classe à distance

ORGANISATION

- Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

PROFIL FORMATEUR

- Nos formateurs sont des experts dans leurs domaines d'intervention
- Leur expérience de terrain et leurs qualités pédagogiques constituent un gage de qualité.

A L'ATTENTION DES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

- Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

Programme de formation

Présentation de la formation, des participants et de leurs

attentes spécifiques (00h45)

Les bases de la communication (02h00)

- Le schéma de la communication
- Le cadre de référence
- Les déperditions, distorsions

Définition de l'analyse transactionnelle (02h00)

- Qu'est-ce que l'AT ?
- Le modèle structurel
- Le modèle fonctionnel

La motivation (02h00)

- Maslow, Schutz, Herzberg
- Les soifs de structure, de stimulus, de reconnaissance
- Les signes de reconnaissance

Les transactions (04h30)

- Définitions d'une transaction
- Les transactions complémentaires
- Les transactions croisées
- Les transactions cachées ou à double fond
- Utiliser les bons leviers
- L'entretien d'évaluation
- L'entretien de recadrage

Scénarios de vie (02h00)

- Les positions de vie : Gérer une demande, présenter un refus
- Les injonctions
- Les messages contraignants

Les jeux psychologiques (01h15)

- Définitions des jeux psychologiques
- Sortir des jeux psychologiques

Bilan, évaluation et synthèse de la formation (00h00)