



2 jours

PROGRAMME DE FORMATION

En présentiel

À distance

## MIEUX COMMUNIQUER EN PRATIQUANT L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE

### OBJECTIFS DE FORMATION

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Comprendre les clés de la communication interpersonnelle efficace
- Développer l'aisance relationnelle dans le champ professionnel et personnel

### PARTICIPANTS

- Toute personne souhaitant communiquer avec plus d'aisance

### PRÉREQUIS

- Aucun

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ACTIVES

- Questionnaire de positionnement
- Formation action : le participant est acteur de sa formation et le formateur propose beaucoup d'exercices basés sur le contexte professionnel
- 1/3 de théorie et 2/3 de mises en pratique
- Les apports théoriques et méthodologiques seront illustrés par de nombreux exercices pratiques et mises en situation
- Analyse de pratique, mises en situation sur des cas concrets pour permettre l'appropriation des méthodes et des

### ÉVALUATION

- Évaluation formative réalisée par l'intervenant tout au long de la formation afin de mesurer les acquisitions et les progressions
- Évaluation des acquis

### LES PLUS

- PAI : un plan d'actions individuel sera formalisé en fin de formation.
  - Programmes ajustables à vos attentes
  - Accompagnement personnalisé
  - Option démarche qualité :
- SQF – Suivi Qualité Formation : Synthèse détaillée et bilan du formateur.
- Cette formation est accessible à toute personne en situation de handicap, contact référent handicap au 02 43 61 08 47
  - Une expertise<sup>2</sup> de nos formateurs : technique et pédagogie active

### PROGRAMME DE FORMATION

#### 1. Identifier les enjeux de l'Analyse Transactionnelle

- Les leviers d'une communication réussie
- Les valeurs ajoutées de la maîtrise de sa communication
- La prise en compte et la compréhension de son interlocuteur

#### 2. Repérer les 6 profils du communicant

- Les 2 profils de l'état parent
- L'état adulte
- Les 3 profils de l'état enfant

#### 3. Comprendre les difficultés des relations

- Les transactions croisées
- Les transactions parallèles
- Les transactions positives
- Les transactions négatives

#### 4. Définir son champ d'aptitudes relationnelles

- Le profil de communicant et les appréhensions relationnelles
- La posture face à son interlocuteur
- La gestion de ses émotions

#### 5. Utiliser l'analyse transactionnelle pour la résolution des conflits relationnels

- La compréhension du cadre de référence
- La notion de perception
- Les attitudes positives

#### 6. S'approprier les techniques de communication

- S'exprimer avec justesse et concision
- Le questionnement et l'empathie
- Les attitudes qui favorisent l'écoute
- La structure du message

#### 7. Construire sa démarche de progrès

- Les axes de progrès individuels
- Le plan d'actions
- La mise en œuvre du changement de pratique