

Optimiser sa communication avec l'Analyse Transactionnelle pour faire passer ses messages

Durée : 2 jours consécutifs ou non

Public : Toute personne qui souhaite développer sa qualité de contact afin d'améliorer ses relations professionnelles.

Prérequis : volonté de s'impliquer personnellement et émotionnellement

Objectifs opérationnels

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

- **Décoder leur comportement et celui des autres** dans les relations professionnelles
- Construire des **relations efficaces et positives** avec les autres
- Clarifier et améliorer les **situations difficiles**

Méthodes pédagogiques et moyens mis à la disposition des participants

- Chaque séquence de formation est organisée de la façon suivante :
 - Soit : **court apport théorique suivi d'une mise en pratique** (jeu de rôle oral, production d'un document, plan d'action individuel...)
 - Soit : **découverte par les participants d'un concept ou problématique** au moyen d'un temps de réflexion en sous-groupe, d'un autodiagnostic, d'un jeu de formation...puis, **échange en groupe plénier avec apport théorique**
- **Tours de table de début et fin de journée** avec des cartes ou photolangage
- Rédaction d'un **plan individuel d'actions** en fin de formation
- Chaque participant travaille à l'aide d'un **livret** qui permet la prise de notes et la préparation des mises en situation. Il comporte **les « essentiels » de la formation** et sert d'aide-mémoire à l'issue de la formation

Moyens techniques et d'encadrement :

Les moyens techniques mis en œuvre sont :

- Ordinateur,
- Vidéoprojecteur,
- Paper board, caméra
- Téléphone, Cartes de jeux
- Jeux digitaux

La formation sera assurée **par Suzanne COSTE**, spécialisée en efficacité professionnelle et coach certifiée, qui intervient depuis 9 ans en animation de formation sur la communication orale et écrite et le management.

Contenu détaillé

Jour 1

- ✓ **Exprimer sa personnalité avec les « États du Moi »**
 - Le concept des « États du moi »
 - Mise en pratique orale en binôme
- ✓ **Développer des « Transactions » positives**
 - Identifier les différents types de relations interpersonnelles
 - Mise en pratique écrite puis orale en groupe plénier
- ✓ **Identifier notre façon d'être en relation avec les autres : « la structuration de notre temps »**
 - Les 6 façons de structurer notre temps
 - Mise en pratique écrite individuelle
- ✓ **Reconnaître les « demandes symbiotiques »**
 - Le mécanisme des demandes symbiotiques
 - Mise en pratique orale en trinôme

Jour 2

- ✓ **Développer des relations gagnant-gagnant : « les positions de vie »**
 - Identifier sa perception de soi et des autres pour adapter sa communication
 - Autodiagnostic individuel
 - Mise en pratique
- ✓ **Déjouer les pièges relationnels**
 - Le concept du triangle dramatique
 - Autodiagnostic individuel de sa position préférentielle dans le triangle
 - Mise en pratique en trinôme
- ✓ **Comprendre notre « scénario » afin de communiquer efficacement avec l'autre**
 - Les 3 types de scénarios
 - Les injonctions et les contre-injonctions
 - Mise en pratique orale en binôme
- ✓ **Valoriser ses interlocuteurs de façon adaptée : « les signes de reconnaissance »**
 - Les 4 formes de reconnaissance
 - Savoir adresser un signe de reconnaissance
 - Mise en pratique orale en groupe plénier

Suivi et évaluation de l'action

Au cours de la formation, les participants seront évalués par des mises en situation, des jeux de rôle ou des exercices d'autodiagnostic.

Les participants effectueront un travail d'autoévaluation en fin de formation, à l'issue de laquelle sera remise une attestation de fin de formation.

Le suivi de la présence des participants sera formalisé par une feuille d'émargement