

Utiliser l'analyse transactionnelle pour un management efficient

2 jours (14 heures)

Délai maximum : 2 mois.

Parcours concourant au développement des compétences. Action de formation réalisée en application des articles L 6313-1 et L 6313-2 du Code du travail.

Si vous êtes en situation de handicap, contactez-nous avant le début de votre formation pour que nous puissions vous orienter efficacement et vous accueillir dans les meilleures conditions.

Objectifs pédagogiques

- 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



Pré-requis

- Savoir gérer une équipe



Modalités pédagogiques

Modalités de formation:

- Formation réalisée en présentiel, à distance ou mixte,
- Toutes nos formations peuvent être organisées dans nos locaux ou sur site
- Feuille de présence signée en demi-journée, questionnaires d'évaluation de la satisfaction en fin de stage et 60 jours après, attestation de stage et certificat de réalisation.
- Horaires de la formation: 9h - 12h30 et 13h30 - 17h.
- Les horaires de la formation sont adaptables sur demande.



Moyens pédagogiques

- Formateur expert dans le domaine,
- Mise à disposition d'un ordinateur, d'un support de cours remis à chaque participant,
- Vidéo projecteur, tableau blanc et paperboard,
- Formation basée sur une alternance d'apports théoriques et de mises en pratique
- Formation à distance à l'aide du logiciel Teams pour assurer les interactions avec le formateur et les autres stagiaires, accès aux supports et aux évaluations. Assistance pédagogique afin de permettre à l'apprenant de s'approprier son parcours. Assistance technique pour la prise en main des équipements et la résolution des problèmes de connexion ou d'accès. Méthodes pédagogiques : méthode expositive 50%, méthode active 50%.

Public visé

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

Modalités d'évaluation et de suivi

- Evaluation des acquis tout au long de la formation : QCM, mises en situation, TP, évaluations orales...



Programme de formation

1. Les bases de la communication

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

2. Définition de l'analyse transactionnelle

- Qu'est-ce que l'AT ?

Contacts



Notre centre à **Mérignac**

14 rue Euler
33700 MERIGNAC

☎ 05 57 92 22 00

✉ contact@afib.fr



Notre centre à **Périgueux**

371 Boulevard des Saveurs,
24660 COULOUNIEUX CHAMIERES

☎ 05 64 31 02 15

✉ contact@afib.fr

Utiliser l'analyse transactionnelle pour un management efficient



- Le modèle structurel
- Le modèle fonctionnel

3. La motivation

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

4. Les transactions

- 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

5. Scénarios de vie

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

6. Les jeux psychologiques

- Définitions des jeux psychologiques
- Sortir des jeux psychologiques