

► Communication Orale
► Formation en Intra-entreprise




Mieux communiquer avec l'analyse transactionnelle

3 jours
[21 heures]
COCAT449

plan de cours disponible à l'adresse <http://www.adhara.fr/rh-cocat449.aspx>

OBJECTIF

A l'issue de cette formation, le participant sera capable de :

- Apporter aux participants une méthode simple et efficace pour leur permettre de mieux se connaître pour mieux gérer leurs relations avec les autres,
- Apprendre à développer leur capacité d'adaptation et d'intégration dans une équipe de travail,
- Acquérir un savoir être pour optimiser leur réussite professionnelle.

PUBLIC

Toute personne désireuse d'accroître son efficacité personnelle et professionnelle en situation de management, de vente, et plus généralement dans le domaine des relations humaines.

PÉDAGOGIE

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion et de confrontation d'expériences. Des exercices pratiques accompagnent les apports théoriques et permettent un entraînement concret.

RÔLE DU FORMATEUR

Le formateur est attentif à ce que chaque participant s'approprié méthodes et outils. Il pratique un accompagnement comportemental personnalisé à chaque apprenant par des méthodes d'écoute et de questionnement.

OUTILS UTILISÉS

selon les besoins de la formation

Écoute active

P.N.L. (programmation neuro-linguistique) et A.T. (analyse transactionnelle) Systémique (analyse des systèmes)

Un support de cours est distribué à chaque participant.

POINTS FORTS

Chaque participant reçoit avant le stage un document sur lequel il précise ses attentes. Ce document permet au formateur d'orienter la formation en fonction des objectifs de chacun.

CONTENU

1 Repérer ce qui se joue dans un échange

▶ Communication Orale
 ▶ Formation en Intra-entreprise




Mieux communiquer avec l'analyse transactionnelle

3 jours
 [21 heures]
 COCAT449

plan de cours disponible à l'adresse <http://www.adhara.fr/rh-cocat449.aspx>

- > Etablir des relations interprofessionnelles saines et efficaces en fonction de la personnalité de son interlocuteur où chacun se sent reconnu en développant ses richesses propres.
- > Les états du MOI (Parent, Adulte, Enfant)
- > Les différentes transactions : parallèles, croisées, cachées.

2 Gérer ses relations de travail dans une dynamique saine et positive

- > Développer l'enrichissement émotionnel, véritable nourriture psychique, pour développer la confiance et l'initiative chez les autres.
- > Les signes de reconnaissances, les strokes
- > Le positionnement relationnel

3 Repérer les dysfonctionnements relationnels

- > Diagnostiquer les pièges relationnels, sortir des malentendus qui perturbent les relations quotidiennes.
- > Les enjeux psychologiques

4 Gérer la dimension affective en situation professionnelle

- > Clarifier et simplifier les relations professionnelles en mettant entre parenthèses les sentiments et les émotions qui polluent parfois les échanges
- > L'assertivité
- > La dimension adulte
- > L'autonomie

5 Le contrat-réussite

- > Les programmes réussites qui filtrent les doutes et canalisent l'énergie sur les buts à atteindre.
- > Comment se fixer des objectifs réalistes.