

En partenariat avec IN' FLUX ENS

AFFIRM'

Réf
AARCOMAFF-MSL21

Modalité
Présentiel

Durée
3.0 jour(s) - 21.0h

Nb stagiaires
6



OBJECTIFS

A l'issue de cette formation vous serez capable de :

- Identifier vos attitudes de communication et leurs impacts PAE.
- S'approprier des clés et méthodes pour favoriser des échanges constructifs.
- Identifier les différents types de transaction.
- Savoir décoder des situations de communication sans issue favorable.
- Reconnaître les 3 rôles actifs et leurs caractéristiques.
- Faire évoluer votre vision de l'inter relation.



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Public

Tout salarié dont le besoin est de revisiter ses choix et ses attitudes afin de gagner en confiance et fluidité relationnelle.

Pré-requis

Aucun.



CONTENU

REPERER SA MANIERE DE COMMUNIQUER

Identifier nos attitudes de communication

Travail participatif à partir des concepts de base de l'Analyse Transactionnelle, Parent Adulte Enfant.

- Quelles attitudes adoptons nous spontanément.
- Quels sont nos modèles.
- Comment agir au présent.
- Quelles sont nos interprétations.

Reconnaître son « égogramme »

- Découverte et évolution.
- Réflexion individuelle.

REZO PARTAGE

3C rue Irène Joliot Curie, 38320 Eybens
Tél. 04 76 18 06 81 – service-clients@rezo-partage.com
SCOP SARL au capital variable (25 000€) - RCS
Grenoble – SIRET : 809 267 339 00046

ANALYSER LES TRANSACTIONS

Comment communiquer de façon directe

- Identifier les différents types de transactions des plus simples aux plus complexes.
- Impacts et conséquences dans la relation de communication.
- Acquérir des clés pour clarifier.
- Étude de cas.

Éviter les transactions « piégées » porte d'entrée des jeux psy

- Comment structurons nous notre temps.
- Comment repérer les répétitions et les déjouer (BD et formule « Game »).
- Toutes les caractéristiques des jeux psychologiques.

DEVELOPPER L'INTERRELATION

Améliorer son efficacité au sein des équipes

- Que sont les 4 positions de vie ? Comment les repérer ?
- Comment se situer ?
- Nos réactions en situations de stress.
- Investir et maintenir une position favorable aux nouvelles options.
- Mises en situations en sous groupe : (travail en binôme).
- Adapter son mode d'interaction.

S'engager pour progresser

- Quel plan d'action individuel ?
- Évaluation et activité de clôture.



PÉDAGOGIE

- Eclairage des concepts de base (4/10) de l'Analyse Transactionnelle.
- Mises en situation.
- Groupe de petite taille.
- Echanges préalables sur les attentes, enjeux.



GESTION DES ACQUIS

Méthodes d'évaluation

- Evaluation pré-formative en amont de la session.
- Entretien préalable, évaluation des attentes des enjeux.



REZO PARTAGE

3C rue Irène Joliot Curie, 38320 Eybens
Tél. 04 76 18 06 81 – service-clients@rezo-partage.com
SCOP SARL au capital variable (25 000€) - RCS
Grenoble – SIRET : 809 267 339 00046



Validation des acquis

Grille de validation des acquis relative aux objectifs de la formation.



FORMATEUR ET PARTENAIRE

Coach certifiée et formatrice depuis plus 20 ans, son approche pédagogique allie les techniques du coaching individuel à la force et la richesse de l'animation collective.

Spécialiste du développement du savoir être professionnel, elle est certifiée MBTI.



ACCESIBILITÉ

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les solutions.



REZO PARTAGE

3C rue Irène Joliot Curie, 38320 Eybens
Tél. 04 76 18 06 81 – service-clients@rezo-partage.com
SCOP SARL au capital variable (25 000€) - RCS Grenoble – SIRET : 809 267 339 00046