

AFFIRM'**Réf**
RCOMAFF-MSL21**Modalité**
Présentiel**Durée**
3.0 jour(s) - 21.0h**Nb stagiaires**
6**OBJECTIFS**

- Identifier nos 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 sa 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.

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.

Validation des acquis

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



FORMATEUR ET PARTENAIRE

Coach certifiée et formatrice depuis plus de 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.



ACCESSIBILITÉ

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