

Construire des relations efficaces grâce à l'Analyse Transactionnelle

Code : **DP 07**

Durée : **2 jours**

Prix : **session inter 950 € HT (repas compris)**

Pourquoi ce stage ?

Quand tout va bien, nous savons naturellement établir de bonnes relations avec les autres. Par contre, en cas de stress ou face à certains types de personnalité, nous avons parfois l'impression de ne plus savoir comment faire : la situation paraît bloquée, la communication passe difficilement ...

L'Analyse Transactionnelle est un outil à la fois simple et complexe qui nous éclaire sur nos modes de fonctionnement et nous aide à éviter nos propres pièges et ceux qui sont liés à nos interlocuteurs.

Ce stage concerne

Tous ceux qui veulent mieux se connaître et mieux connaître les autres pour agir et valoriser ses relations professionnelles et personnelles.

Bénéfices attendus

Ce stage permet aux participants d'établir des relations constructives et efficaces avec leur entourage professionnel et personnel.

Chacun aura acquis des méthodes et des techniques pour mieux comprendre comment il fonctionne et comment certains « dérapages » relationnels interviennent dans les situations de communication.

Pédagogie

Méthodes participatives et actives

- Les stagiaires participent à de nombreuses mises en situations et exercices pratiques.
- Auto-diagnostic sur les « Etats du Moi ».
- L'ouvrage de Gilda Derouet (formateur et animateur du stage), Claudine Catry et Jean Louis Muller sera remis à chaque participant.

Suivi

Le formateur donne ses coordonnées aux participants et reste à leur disposition par téléphone ou par mail pendant 2mois.

Les formations Forma.Com en INTER

Vous souhaitez suivre cette formation en INTER, contactez-nous pour connaître nos prochaines sessions.

Les formations Forma.Com en INTRA

Ce stage peut être programmé dans votre entreprise ou servir de base pour vous construire un programme sur mesure.

Programme

Développer toutes les facettes de sa personnalité

- Connaître les différentes façons d'exprimer sa personnalité.
- Repérer ses comportements efficaces et inefficaces.
- Utiliser des comportements adaptés à chaque situation.

Établir des relations constructives

- Comprendre sur quelles bases les relations se construisent.
- Déjouer les pièges des relations inefficaces.
- S'entraîner à établir des relations constructives.

Valoriser et reconnaître ses interlocuteurs

- Comprendre les différents besoins en reconnaissance.
- Donner et recevoir des signes de reconnaissance positifs.
- Faire des critiques de façon constructive.

Se fixer des contrats de progrès

- Déterminer des objectifs à atteindre.
- Mettre en œuvre la réalisation de ses objectifs.