



## Analyse Transactionnelle pour Managers

**DURÉE**  
**3 jours (21h)**

**RÉFÉRENCE**  
**DP35**

**CATÉGORIE**  
**PNL et Analyse  
Transactionnelle**

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✓ Mieux décoder les relations interpersonnelles
- ✓ Etablir des relations positives dans la communication interpersonnelle
- ✓ Améliorer les relations difficiles

### POUR QUI ?

- ✓ Manager
- ✓ Cadre
- ✓ Chef de projet
- ✓ Assistante
- ✓ Technicien
- ✓ Tout collaborateur travaillant dans un contexte où la qualité des relations est primordiale



## Programme détaillé

### 1/ S'approprier les bases de l'Analyse Transactionnelle

- Le concept de scénario de vie, les états du "Moi"
- Le Parent Adulte Enfant (PAE)

### 2/ Repérer sa manière de communiquer avec les autres

- S'approprier le modèle des "états du moi"
- Utiliser les "états du moi" pour s'adapter aux diverses situations de communication

### 3/ Développer des "Transactions" positives

- Identifier les différents modes de relations interpersonnelles
- Les transactions au service d'une meilleure communication
- Établir des relations fructueuses

### 4/ Valoriser ses interlocuteurs de façon adaptée : "les signes de reconnaissance"

- Les signes de reconnaissance : définition et origines
- L'échange des signes de reconnaissance en entreprise
- Reconnaître positivement ses interlocuteurs
- Critiquer de façon constructive

### 5/ Découvrir son "intelligence émotionnelle"

- Identifier les sentiments efficaces
- Gérer les émotions et sentiments en contexte professionnel
- Gérer les sources de tensions, de conflits
- Les transformer en énergie positive

## 6/ Développer des relations gagnant-gagnant avec les autres : "les positions de vie"

- Comprendre comment Les positions de vie conditionnant les comportements
- Travailler en groupe de manière efficace

## 7/ Mettre en œuvre une dynamique du succès dans ses relations : "le contrat"

- Le "contrat" : des objectifs réalistes et acceptables pour soi et les autres


## Approche pédagogique


- ✓ Support Ecrit et Projection
- ✓ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✓ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✓ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✓ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✓ Test de Validation des Acquis des Connaissances

## Prochaines dates programmées

 17 au 19 Juin 2026

 Casablanca

 19 au 21 Août 2026

 Casablanca

 14 au 16 Oct. 2026



 09 au 11 Déc. 2026



 Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

## Réservation & Renseignements

 **Téléphone** : +212 522 247 210

 **Email** : [contact@innov-maroc.com](mailto:contact@innov-maroc.com)

 **Web** : <https://www.innov-maroc.com>

  
Scannez pour accéder  
à la fiche en ligne

---

Document généré le 15/06/2026 — Réf : DP35  
INNOV MAROC — Tous droits réservés

INNOV MAROC