

Améliorer ses Relations par l’Analyse Transactionnelle

Lien : https://innov-maroc.com/formation/ameliorer-ses-relations-par-lanalyse-transactionnelle

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
DP36

CATÉGORIE
PNL et Analyse Transactionnelle

INNOV MAROC

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Analyser sa manière de communiquer avec les autres
- Établir des relations positives dans la communication interpersonnelle
- Prévenir les jeux psychologiques
- Modifier les mécanismes de résistance au changement
- Éviter les conflits

POUR QUI ?

- Toute personne désireuse d'améliorer ses compétences en communication et ses relations.



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
- Repérer les états du moi de l'interlocuteur
- Développer des relations gagnant-gagnant avec les autres : "les positions de vie"

3 / Construire des relations positives

- Les différents types de transactions : complémentaires, croisées, cachées
- Établir des ” transactions ” efficaces pour une communication efficace
- Les différents types de signes de reconnaissance : effets sur soi, sur la relation
- L'échange des signes de reconnaissance en entreprise
- La structuration du temps pour optimiser son temps relationnel

4 / Identifier et modifier ses mécanismes de résistance au changement

- Les douze injonctions et leurs permissions
- Les messages contraignants : avantages, inconvénients, antidotes
- La représentation du changement : une question de filtre

INNOV MAROC

- Les sentiments parasites
- Le tableau des méconnaissances

5 / Désamorcer les tensions menant au conflit

- Les jeux psychologiques : définition et causes
- Le cas particulier du triangle dramatique
- Les méthodes pour sortir des jeux psychologiques

6 / Se donner les moyens de réussir

- Le changement : une attitude responsable
- Les critères de l'autonomie
- Le "contrat" : Se fixer des objectifs réalistes et acceptables dans son environnement professionnel

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

INNOV MAROC

Prochaines dates programmées

03 au 05 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mars au 02 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 28 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 23 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
22 au 24 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

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
Web : https//www.innov-maroc.com

INNOV MAROC — Tous droits réservés

INNOV MAROC