

# Développer sa performance relationnelle - Analyse transactionnelle

INTER / INTRA ENTREPRISE


**DÉVELOPPEMENT  
COMMERCIAL**

## OBJECTIFS

- ◆ Acquérir une méthode simple et efficace pour mieux gérer ses relations avec les autres
- ◆ Apprendre à développer sa capacité d'adaptation et d'intégration dans une équipe de travail
- ◆

## CONTENU

Repérer ce qui se joue dans un échange

- Établir des relations interprofessionnelles saines et efficaces en fonction de la personnalité de son interlocuteur (où chacun se sent reconnu en développant ses richesses propres)

- Découvrir les états du MOI (Parent, Adulte, Enfant)

- Identifier les différentes transactions : parallèles, croisées, cachées

Gérer ses relations de travail dans une dynamique saine et positive

- Développer l'enrichissement émotionnel pour développer la confiance et l'initiative chez les autres

- Repérer les signes de reconnaissance,

- Le positionnement relationnel

Repérer les dysfonctionnements relationnels

- Diagnostiquer les pièges relationnels et sortir des malentendus qui perturbent les relations

- Identifier les enjeux psychologiques

Gérer la dimension affective en situation professionnelle

- Clarifier et simplifier les relations professionnelles en mettant entre parenthèse ses sentiments et ses émotions qui polluent parfois les échanges

- S'entraîner à l'assertivité

- Développer la dimension adulte et l'autonomie

Le contrat-réussite

- Définir son programme-réussite

- Se fixer des objectifs réalistes


**2 jours  
14h**

**5  
mini**

**Accessibilités  
PSH**

**Un référent  
à votre écoute**

## PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne désirant accroître son efficacité professionnelle en situation de communication

## PRÉREQUIS

Aucun prérequis

## VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation

Certification de l'organisme





**DÉVELOPPEMENT  
COMMERCIAL**

**PÉDAGOGIE**

- Méthode active et participative qui privilégie les solutions concrètes.
- Alternance d'apports théoriques et pratiques.
- Pédagogie active : Échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

**Système d'évaluation :**

Étude de cas, mises en situation  
Accompagnement et suivi du formateur.

**DATES DES SESSIONS**

A consulter sur notre site internet.

**TARIF À LA DEMANDE**

Remis sur devis et après étude de votre demande en fonction du nombre de personnes et de la situation de la formation.

# Développer sa performance relationnelle - Analyse transactionnelle



**Facilitez-vous le business !**

LES PETITS FACILITATEURS



CONSEIL / FORMATION

BÉATRICE PILOT : 06 65 21 91 26

PHILIPPE LE ROUX : 06 48 98 00 22

contact@lpf-formation.com

3 impasse des écoles - 69550 CUBLIZE

[lpf-formation.com](http://lpf-formation.com)

