



RH



L'analyse transactionnelle pour développer sa performance relationnelle



14H



5
mini



Accessibilités
PSH



Un référent
à votre écoute

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

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne désirant accroître son efficacité professionnelle en situation de communication

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

VALIDATION DE LA FORMATION

Certification de fin de formation.





RH

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

Systeme 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.

L'analyse transactionnelle pour développer sa performance relationnelle



Facilitez-vous le business !

LES PETITS FACILITATEURS



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

