

Améliorer ses relations par l'analyse transactionnelle

Durée : 21heures (3 jours)

Profils des apprenants

- Tout public

Prérequis

- Aucun

Accessibilité et délais d'accès

Modalités d'inscription : Par mail ou via le site internet

Délai d'accès : 1 mois maximum à compter de la signature de la convention de formation

Accessibilités aux PSH et PMR : Les salles de formation n'appartiennent pas à CMF qui loue une salle conforme aux normes ERP ou qui intervient en intra chez le client.

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de présentéisme

Taux de satisfaction stagiaire

Taux d'accomplissement

Objectifs pédagogiques

- 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

Contenu de la formation

1) Intégrer les apprentissages de l'analyse transactionnelle

- Les bases de l'analyse transactionnelle.
- Le concept de scénario de vie.

2) Repérer sa manière de communiquer avec les autres

- Les dominantes de la personnalité : le modèle des "états du moi".
- Les moyens de développer ses états du moi positifs.
- Le repérage des états du moi de l'interlocuteur.
- Les positions de vie conditionnant les comportements.

CONSEIL MEDIATION FORMATION

1 RUE DE STOCKHOLM
75008 PARIS
E-mail : comefo@orange.fr
Tel : 06.08.66.11.06



Version 3 du 19/04/2025

3) Construire des relations positives

- Les transactions au service d'une meilleure communication.
- Les signes de reconnaissance : définition et origines.
- 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.
- 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" : des objectifs réalistes et acceptables pour soi et les autres.

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Responsable formation : Pierre GARBES
Mobile : 06.08.66.11.06
E-mail : comefo@orange.fr

Intervenant / Formateur : Pierre GARBES formateur consultant certifié (Niveau 6 RNCP). Médiateur professionnel certifié, spécialiste du comportement des personnes. Accompagnement de tous les professionnels dans une nouvelle approche comportementale, relationnelle, managériale.

Référent Handicap : Pierre GARBES

Moyens pédagogiques et techniques

- Les résultats issus du questionnaire (proposé en amont de la formation pour orientation du process de formation)
- Le recueil correspondant au cours proposé pendant les 2 jours de formation
- Papier et stylo

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

L'ensemble du cursus de formation est jalonné de jeux de rôles, de mises en situations et fait appel à l'interactivité permanente avec les apprenants. Cette approche revêt une valeur ajoutée à l'appropriation des supports et concepts pédagogiques proposés.

- Les tests, jeux et quizz permettent une approche expérientielle et unique dans le processus de compréhension et d'appropriation.
-

CONSEIL MEDIATION FORMATION

1 RUE DE STOCKHOLM
75008 PARIS
E-mail : comefo@orange.fr
Tel : 06.08.66.11.06



Version 3 du 19/04/2025

- La projection d'un support visuel est un complément pédagogique qui, diffusé ponctuellement, délivre toute sa valeur auprès des apprenants.

Prix :

- 2200€ TTC
- Sur Devis en INTRA (modalités à définir avec le client)