



Confiance et affirmation de soi

Améliorer ses relations professionnelles grâce à l'Analyse Transactionnelle

3 jours (21h00) | ★★★★★ 5/5 | DPSOI-AT | Évaluation qualitative de fin de stage |
Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Formations Management & soft skills › Efficacité personnelle › Confiance et affirmation de soi

Contenu mis à jour le 13/10/2023. Document téléchargé le 23/05/2024.

Objectifs de formation

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

- Identifier les principaux concepts de l'Analyse Transactionnelle dans les relations
- Développer la confiance et l'initiative des collaborateurs par le biais des émotions
- Identifier les différents signes de reconnaissance (les strokes positifs et négatifs) et leurs impacts
- Créer des relations de travail saines, en utilisant de façon pertinente les signes de reconnaissance
- Identifier les différentes formes de relation et leurs conséquences
- Détecter l'état relationnel de vos interlocuteurs avec le VAKO / G
- Identifier les pièges relationnels et clarifier les malentendus pour améliorer vos relations
- Pratiquer la communication non violente, en utilisant l'OSBD de Rosenberg
- Expliquer ce que sont les messages contraignants, ainsi que leurs avantages, inconvénients, et antidotes
- Identifier les méthodes pour sortir des jeux psychologiques grâce au triangle dramatique de Karpman
- Définir des objectifs en les formulant clairement et concrètement pour favoriser leur atteinte
- Identifier les éventuels doutes et freins chez votre interlocuteur.

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Formation délivrée en présentiel ou distanciel* (blended-learning, e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance).

Le formateur alterne entre méthode** démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation).

Variables suivant les formations, les moyens pédagogiques mis en oeuvre sont :

- Ordinateurs Mac ou PC (sauf pour certains cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel)
- Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne
- Supports de cours et exercices

En cas de formation intra sur site externe à M2i, le client s'assure et s'engage également à avoir toutes les ressources matérielles pédagogiques nécessaires (équipements informatiques...) au bon déroulement de l'action de formation visée conformément aux prérequis indiqués dans le programme de formation communiqué.

* nous consulter pour la faisabilité en distanciel
m2iformation.fr | client@m2iformation.fr | 01 44 53 36 00 (Prix d'un appel local)

** ratio variable selon le cours suivi

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Public concerné

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

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émarginée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

1) Avant la formation

- Questionnaire de positionnement pour identifier ses propres axes de progrès

2) Pendant la formation

Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation du cadre de la formation
- Contextualisation des objectifs et des enjeux
- Emergence des représentations des participants
- Ajustement du contenu du programme de la formation si besoin

Les bases de l'Analyse Transactionnelle

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

Que se passe-t-il et comment ça se passe dans les relations ?

- Comment établir des relations professionnelles ?
- Les différents états du "Moi" de l'Analyse Transactionnelle
- Qu'est-ce que les "transactions" ?

Créer des relations de travail saines

- Développer la confiance et l'initiative des collaborateurs par le biais des émotions
- Les différents signes de reconnaissance et leurs impacts (les strokes positifs et négatifs)
- Les différentes formes de relations et leurs conséquences

Les problèmes relationnels

- Identifier les "pièges"
- Clarifier les malentendus
- Les conséquences des problèmes relationnels sur les individus
- Repérer l'état relationnel de nos interlocuteurs avec le VAKO / G

la communication non violente (CSPP de Rosenberg)
m2i formation.fr | email@m2iformation.fr | 01 47 53 06 00 (Prix d'un appel local)



Relations professionnelles

- Les douze injonctions et leurs permissions
- Les messages contraignants : avantages, inconvénients, antidotes
- Gérer les émotions et sentiments en contexte professionnel
- L'affirmation de soi
- Le cas particulier du triangle dramatique de Karpman : les méthodes pour sortir des jeux psychologiques
- Utiliser l'état du "Moi adulte"
- Une voie vers l'autonomie

Le contrat-réussite

- Définir un objectif (SMART)
- Identifier les doutes et les freins
- Se centrer sur l'objectif

Exemples de travaux pratiques (à titre indicatif)

- Autodiagnostic
- Mises en situation : atelier collectif ou simulations basées sur des cas concrets proposés par les stagiaires
- Exercices d'entraînement
- Jeux de rôle : différentes mises en situation
- Atelier collectif : analyse de scénarii, mise en situation
- Brainstorming en sous-groupe
- Débriefing sur les comportements mis en oeuvre : analyse de pratique
- Plan d'action : rédiger son plan d'action personnalisé (PAP), objectifs et actions concrètes

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Evaluation formative (quiz permettant de valider les compétences acquises)
- Bilan oral et évaluation à chaud

3) Après la formation : consolider et approfondir

- Pendant 3 mois après la formation, les participants bénéficient d'un suivi personnalisé asynchrone auprès du formateur par courriel
- Ils reçoivent des feedbacks et des conseils personnalisés en relation avec les sujets abordés en formation

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

- En cours de formation, par des mises en situation contextualisées évaluées
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation

Accessibilité de la formation

Le groupe M2i s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Les détails de l'accueil des personnes en situation de handicap sont consultables sur la page Accueil et Handicap.

Modalités et délais d'accès à la formation

Les formations M2i sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme. Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.

Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 11 jours ouvrés.

m2iformation.fr | client@m2iformation.fr | 01 44 53 36 00 (Prix d'un appel local)

