

## + INFORMATIONS PRATIQUES

### DURÉE

- 2 jours + 1 soit 21 heures

### NOMBRE OPTIMUM DE PARTICIPANTS

- De 5 à 8 personnes

### PUBLIC

- Médiateurs, négociateurs, coachs, managers, intervenants sociaux et toute personne désireuse d'intégrer les mécanismes relationnels constructifs

### PRE-REQUIS

- Aucun

### MOYENS PEDAGOGIQUES

- Questionnaire préparatoire
- Guide complet
- Alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de mises en situation + débriefing
- Entraînement intersession

### EVALUATION

- Synthèses régulières des points clés par les participants
- Bilan de fin de formation avec microengagements

### VALIDATION

- Certificat de réalisation de formation

### SATISFACTION GLOBALE

4 avis

8,33/10

## + OBJECTIFS

- Connaître la théorie de l'Analyse Transactionnelle, ses concepts clefs et ses champs d'application
- Acquérir un outil d'analyse et de décryptage des relations
- Comprendre les mécanismes d'une communication claire et constructive
- Développer la synergie des équipes et des organisations

## + ITINÉRAIRE PÉDAGOGIQUE

### JOUR 1

- Définition, philosophie et domaines d'application
- Les états du moi
- Les transactions
- Les signes de reconnaissances
- La structuration du temps
- Les jeux psychologiques

### JOUR 2

- Symbiose et passivité
- Les sentiments parasites
- Les scénarios
- Les positions de vie
- Autonomie et indépendance
- Micro engagement personnel pour la mise en place sur le terrain de certains outils

### JOUR 3 (1 À 2 MOIS APRÈS)

- Revenir sur les expériences vécues lors de la mise en pratique
- Approfondir les concepts
- S'entraîner, recevoir des conseils pratiques personnalisés

**Bilan, plan d'action individuel et évaluation de la formation**