

FORMATION : Mieux se connaître pour mieux manager avec l'Analyse Transactionnelle

Public cible : Managers	Durée : 1 jour (7h)
Prix : voir sur le détail de la proposition commerciale	Pré-requis : aucun

Objectifs pédagogiques :

À l'issue de cette journée de formation, les participants seront capables de :

- **Comprendre des concepts de base de l'analyse transactionnelle** : Positions de vie, États du Moi et transactions, Messages contraignants, Triangle Karpman.
- Identifier leurs **modes de fonctionnement** à travers les positions de vie et les messages contraignants.
- Ajuster les **interactions avec leurs collaborateurs** en mobilisant les notions d'États du Moi et de transactions.
- Utiliser les **signes de reconnaissance** pour développer une communication motivante.
- Repérer et **désamorcer les situations de tension** à travers la compréhension du Triangle dramatique de Karpman.

Contenu pédagogique / programme :

- **Présentation** des participants, présentation de l'itinéraire de formation, co-construction d'un cadre de travail, identification de **situations vécues par les participants**
- **Introduction à l'Analyse Transactionnelle** et ses applications au management : Positions de vie, États du Moi et transactions
- Mieux se connaître : identification de ses **messages contraignants** prépondérants, et de leurs effets sur son management et sur l'équipe.
- Comment sortir du **triangle dramatique** ou mieux encore, comment ne pas y rentrer !
- Synthèse et **plan d'action individuel**

Méthodes et modalités pédagogiques utilisées :

Apports théoriques et méthodologiques de l'intervenant, réflexions individuelles, travaux en groupe et synthèse collective, mises en situation, cas pratiques concrets, pistes d'actions.

Supports visuels et fiches outils PPT ou PDF remis aux participants.

Ajustement à tout moment en fonction des besoins des participants.

La formation **peut être adaptée en format distanciel** selon les besoins de l'entreprise et des participants

Modalités d'évaluation des acquis et de la formation :

Quiz de positionnement de début et de fin de formation sur les notions principales de la journée.

Études de cas amenés par les participants, mises en situation et construction d'un **plan d'action personnalisé**.

Modalités et délais d'accès :

Cette formation est proposée en format '**intra-entreprise**' ou en **formation individualisée**.

Contactez-nous pour que nous puissions **adapter cette proposition à vos besoins spécifiques**.

Délai de mise en œuvre : 6 semaines à partir de la date de signature du devis / de la convention

Conditions d'accueil des personnes en situation de handicap :

Nous vous invitons à contacter Marion DUSOULIER pour tout aménagement adapté à votre besoin. Les locaux loués pour réaliser les formations permettent l'accueil des personnes à mobilité réduite.

Profil de l'intervenante et contact pour cette formation :

Marion DUSOULIER - Formatrice expérimentée – coache professionnelle (CV détaillé joint à la proposition commerciale) marion.dusoulier@komorebi-conseil.com, 06 73 73 15 22.