



Analyse Transactionnelle & Objectifs

- Découvrir les Principes Fondamentaux de l'Analyse Transactionnelle.
- S'approprier les différents outils et concepts.
- Cultiver de bonnes relations interpersonnelles dans le travail.

Méthodes Pédagogiques

- Apports Théoriques & Pratiques
- Questionnaires - Tests - Quiz - Ateliers
- Partages d'Expériences & Interactivité
- Engagements & Plan d'Actions

Public

Formation dédiée aux personnes qui souhaitent valoriser leurs compétences et leurs parcours.

Aucun prérequis

Format - Module de 2 jours en présentiel

Consultez le Catalogue et le Calendrier
Programme modulable en Intra
Possibilité d'adapter en distanciel

Tarification / Net de TVA

Intra - 890€/jour | Inter - 445€/jour

contact@l-mahdi.com

www.lm-formation-coaching.com

La connaissance de soi et de l'autre pour de meilleures relations... c'est ce à quoi l'Analyse Transactionnelle nous invite ! Une bonne estime de soi, une capacité à cultiver des relations saines sont des atouts personnels et professionnels indispensables pour tout individu. L'Analyse Transactionnelle apporte un éclairage intéressant sur ce qui est en jeu en nous et dans nos relations.

Au Programme

Découvrir les Principes Fondamentaux de l'Analyse Transactionnelle

- La Structure de la Personnalité et les 3 Etats du moi ➡ « P-A-E ».
- La description et fonctionnement du « P-A-E » ➡ Parent-Adulte-Enfant.
- Les besoins humains, physiologiques et psychologiques.
- Le scénario et les positions de vie.
- Les « injonctions parentales », les « messages contraignants » et les impacts
- Les contaminations ➡ Préjugés, illusions.
- Les sentiments parasites-rackets ➡ Refoulement de nos émotions de base
- Les masques ➡ Dissimulation des émotions.
- Les « dossiers » ou « collections de timbres » ➡ Accumulation de ressentiments, rancœurs.
- Les transactions et leurs différents types ➡ Simples, parallèles, croisées, cachées, à double-fond...
- Le « Triangle Dramatique » ➡ Persécuteur-Victime-Sauveteur.
- Les « Jeux Psychologiques » négatifs et les comportements toxiques.
- La recherche du rapport « gagnant-gagnant ».

S'approprier les différents outils et concepts

- Le Test de l'Egogramme.
- Les « micro-pas » pour gagner en Position +++.

Cultiver de bonnes Relations Interpersonnelles dans le travail

- Les règles d'or de la Communication Positive.
- L'Assertivité, posture de juste affirmation de soi, de maturité.

Devenez vraiment « QUI » vous êtes ... en
déployant le meilleur de Vous !