



FORMATION 202 – ANALYSE TRANSACTIONNELLE et PROCESS COMMUNICATION

- OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Utilisation des concepts de l'Analyse transactionnelle et de la Process Communication dans le cadre d'accompagnement des personnes

Penser les qualités humaines comme un levier de performance durable.

S'approprier les concepts proposés en Analyse Transactionnel et Process Communication en lien avec son activité professionnelle

Obtention de l'attestation du 202 à la fin des 6 journées.

- **Pré requis** : avoir suivie au préalable la formation 101

- **Personnes concernées** : Personnes en situation de management hiérarchique ou transverse, formateurs, consultants, coachs, personnes en situation d'accueil, d'accompagnement social et/ou professionnel, salarié en nécessité de travail en équipe... • Toute personne souhaitant intégrer le Cadre de Référence des bases de l'A.T. dans la remise en question, l'amélioration, le développement de l'efficacité dans ses relations professionnelles, individuelles ou en groupe

- **Effectif minimum-maximum** : 5- 10 personnes

- Durée et lieu

- Lieu : 7 avenue du Général de Gaulle Saint Egrève
- Nombre de jours : 6 jours soit 42h
- Durée : 42h
- Dates :
 - o Session 1 : 20 et 21 janvier 2020
 - o Session 2 : 10 et 11 février 2020
 - o Session 3 : 09 et 10 mars 2020

-Programme pédagogique :

un support théorique sera envoyé aux participants en amont de la formation pour lecture de façon à permettre les échanges sur le contenu et se centrer sur les mises en pratique concrètes.

1° Journée : Analyse de la situation et se fixer des objectifs

Présentation Participants

Inclusion

I. Le contrat de la situation vécue à la situation souhaitée

- Repérer les signaux faibles
- Analyse des besoins
- Rédaction du contrat relationnel

II. Les signes de reconnaissance (SR)

- Identifier sa façon de valoriser soi-même et ses réalisations et en faire de même pour ses interlocuteurs
- Connaître les différents signes de reconnaissances
- Développer sa capacité à échanger des signes de reconnaissance
- L'économie des SR, lien avec la PCM, Les 12 lois des SR, comment donner des SR

III. Position de vie

- Comprendre les mécanismes de dévalorisation et de survalorisation de soi-même et/ou des autres et leur impact sur les relations interpersonnelles
- Comprendre les liens entre Coopération et positions de vie
- Prendre conscience de ses comportements professionnels et développer ses qualités relationnelles
- Etablir des relations égalitaires au niveau affectif
- Rappel théorique et lien avec la PCM

2° Journée : Nos manières de communiquer

Les échos de veille

I. Les Etats du Moi

- Identifier les Etats du Moi
- Connaître la manière préférentielle de les utiliser : l'ego gamme
- Mettre en œuvre des techniques pour les utiliser à bon escient en fonction des situations et des personnes.

II. Modèle structural

- Comprendre la structure de notre personnalité et son impact sur notre développement

III. Modèle fonctionnel

- Comprendre la manière avec laquelle on utilise ses « Etats du Moi » dans la communication avec les autres

IV. Dysfonctionnements

- Repérer les dysfonctionnements majeurs et leur origine

3° Journée : Nos manières de communiquer et les besoins humains

Echos de la veille

I. Les transactions

- Connaître les différentes transactions – échanges que nous développons avec les autres.

- Connaître les schémas associés
- Elaborer une série d'exemples illustrant les différentes transactions

II. La structuration du temps

- Comprendre les différentes intensités dans les échanges et structurer son temps en fonction des objectifs poursuivis en prenant en compte les réalités de l'être humain

III. Les jeux psychologiques

- Analyser les échanges répétitifs qui conduisent à des conséquences négatives pour soi et/ou les autres

Feedback des 3 jours

4° journée : Développer sa conscience des situations de stress vécues et pouvoir rebondir

Echos de la veille

I. Les jeux psychologiques et leur traitement

- Comprendre comment éviter et sortir des conflits improductifs
- Mettre en place des processus de résolution : régulation

II. Symbiose-passivité

- Connaître les comportements de passivité
- Prendre conscience de ses dépendances affectives

III. Méconnaissances

- Connaître les comportements de passivité
- Prendre conscience de ses dépendances affectives

IV. Les impasses

- Identifier les différentes manières de ne pas résoudre un problème
- Repérer ce qui se passe en soi pour rester dans les difficultés

5° journée : Prendre du recul sur les dysfonctionnements comportementaux

Echos de la veille

I. Le racket

- Identifier les 4 émotions fondamentales
- Savoir utiliser les émotions adéquates selon les situations rencontrées
- Savoir gérer les émotions inopérantes (timbres, élastiques...)

II. Les mini-scénario

- Comprendre le concept du mini-scénario de T.Khaler
- Savoir identifier les mini-scénarios dans le comportement verbal et non verbal de ses interlocuteurs
- Savoir y répondre d'une manière assertive

III. Film Carlo Moiso

- Visionner le film et répondre à une série de questions afin de comprendre les Process relationnels mis en œuvre par Carlo Moïsi pour accompagner les personnes à résoudre leurs difficultés

6° journée : Pratique l'analyse et la Process communication dans ses activités professionnelles

- Echos de la veille
- Foire aux questions pour clarification des concepts
- Synthèse des acquis par un travail individuel présenté en séance

- **Modalités d'évaluations :**

- L'évaluation des atteintes des objectifs sera de type formative lors de la dernière séance.

- **Modalité de suivi :**

- attestation de présence et remise d'une attestation de fin de formation

- **Pédagogie : active et ludique**

Les apports théoriques alternent avec les échanges, analyses de situations apportées par les participants. Mise en pratique sous forme d'atelier.

Remise de supports pédagogiques auxquels s'ajoute un soutien personnel à toute personne qui en éprouve le besoin durant son cursus de formation.

-Tarif pour les 6 jours : 1250€HT

50% à l'inscription et solde au 1er jour de la formation.

Sous convention, les prix sont net de taxes.

- Nos modes d'intervention :

-Inter-entreprises

-Sur mesure pour une solution unique spécialement conçues pour vos équipes

-Intra packagée pour une solution simple, rapide et économique

Conceptrices et intervenantes : Claire Chaudourne et Jocelyne Deglaine

JOCELYNE DEGLAINE

Expérience

Coach certifiée, consultant, professeur associé à GEM en communication et management commercial depuis 1998, spécialiste en Gestion des Ressources Humaines, Développement Personnel, formation des groupes et coaching de dirigeants.

Formateur et superviseur de coachs dans l'exercice de leur pratique

Thérapeute (analyse transactionnelle)

Intervenant en formation professionnelle et initiale.

Accompagne depuis 9 ans les dirigeants, les équipes et les organisations dans les changements culturels, organisationnels et relationnels

Anciennement chargée de recrutement et de formation dans un groupe agro-alimentaire (3 ans) et DRH en PME (3 ans).

DG d'agil'OA.

Formation

Certifiée en Coaching et Team Building (C&T Vincent Lenhardt)

Certifiée MBTI – indicateur typologique de Myers-Briggs, version française G. Cailloux et P. Cauvin

Certifiée Process Communication coaching et Formateur Process communication

01- 202 – Groupe didactique

Actuellement Groupe de thérapeute- Groupe de supervision

Advanced Posgraduate Diploma – Grenoble Ecole de Management / Brunel University London

DESS de Psychologie du travail – Université des Sciences Sociales de Grenoble

Claire CHAUDOURNE

Expérience

Psychothérapeute

Superviseur de coachs et thérapeutes
Formatrice en Analyse transactionnelle
Initiation 101 - Approfondissement 202

Formation

DESS de phonétique et linguistique 1970
Analyste transactionnelle certifiée 1988 (psychothérapie)
Analyste Transactionnelle didacticienne 1992 (formatrice)
Sophrologue
Analyse systémique 1995
Master en Programmation Neuro Linguistique 1998
Master en Hypnose Eriksonienne 1999