

## Utiliser l'analyse transactionnelle (AT) dans ses relations professionnelles

### Public

Tout public

### Prérequis

Aucun

### Durée

6 jours, soit 42 heures

### Dates et lieu

15-16 septembre, 13-14 octobre et 17-18 novembre 2025 à Niort

Date limite d'inscription : 18 août 2025

### Nombre de stagiaires

4 personnes minimum - 12 personnes maximum

### Coût pédagogique

2 340 € nets de taxes

### Intervenant

Guy MELCHIOR

### Objectifs pédagogiques

Connaître les principaux outils de l'Analyse Transactionnelle

Améliorer concrètement sa communication et ses relations avec ses collègues, ses partenaires, ses clients

Apprendre à mieux gérer les tensions et les conflits

Intégrer, dans sa relation aux autres, une approche positive, coopérative et constructive

### Méthodes pédagogiques

Exposés théoriques à partir d'exemples vécus et partagés

Etudes de cas et exercices d'intégration et d'approfondissement

Contrat de progrès et E-tutorat entre les sessions

### Modalités d'évaluation

Quiz écrit en fin de formation pour validation des acquis

Bilan oral et questionnaire de satisfaction à l'issue de la formation

Certificat de réalisation et attestation de formation individuels délivrés après la formation

## Utiliser l'analyse transactionnelle (AT) dans ses relations professionnelles

### Contenu

- ✓ Communiquer : Bases – Clés et freins
  - Définir l'acte de communication – Nos cadres de référence
  - Les Etats du Moi
  - Les transactions
- ✓ Comprendre sa manière de communiquer
  - Les Positions de vie – Les signes de reconnaissance
  - Les positions de vie en lien avec les états du moi
  - Les Jeux psychologiques
- ✓ L'affirmation de soi
  - Des attitudes non assertives à l'assertivité
  - Etre assertif ou comment s'affirmer
  - Les buts assertifs et non assertifs
- ✓ La gestion des tensions
  - Le processus d'escalade dans le conflit
  - La gestion des divergences
  - La gestion des tensions ou comment gérer ses émotions et celles de l'autre
- ✓ La gestion des conflits
  - Gérer le blocage
  - Sortir du blocage
  - Anticiper le conflit
- ✓ Travailler en groupe – La négociation
  - Prendre sa place dans le groupe
  - Travailler en groupe – Résoudre des problèmes
  - Négocier en groupe

### Indicateurs de résultats

1 groupe en intra en 2024 – 11 personnes formées  
Taux de satisfaction : 96%