

# DEVELOPPER SES COMPETENCES RELATIONNELLES AVEC L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE



COMPRENDRE SES COMPORTEMENTS ET CEUX DES AUTRES AFIN D'AMELIORER LA QUALITE DE SES RELATIONS

## Personnes concernées

Tout professionnel qui souhaite acquérir des stratégies de communication efficaces et constructives, notamment pour gérer des personnalités difficiles.

## Objectifs

- mieux comprendre les processus relationnels
- identifier les divers types de comportements et d'attitudes
- adapter ses comportements en fonction des situations et des personnes
- établir des relations positives fondées sur l'écoute, le dialogue et la coopération
- désamorcer et traiter les conflits

Dans ce sens, l'Analyse Transactionnelle propose des grilles claires et efficaces d'analyse des relations et d'identification des comportements.

## Méthodes d'intervention

- prise en compte des attentes de chaque participant par un questionnaire rempli en amont de la formation
- analyse et résolution de situations dans lesquelles les participants ont rencontré des difficultés
- mises en situation
- apports d'outils et de méthodes immédiatement applicables
- pistes d'action, conseils et recommandations individuels pour permettre à chacun de construire ses nouvelles compétences
- élaboration de contrats personnels d'évolution

**DUREE SOUHAITEE** : 4 jours en discontinu

## Points clefs

- **MIEUX SE CONNAITRE POUR DEVELOPPER SON POTENTIEL**
  - connaître les composantes essentielles de la personnalité
  - étudier son mode de fonctionnement individuel
  - savoir utiliser le mode le plus approprié, selon le besoin de l'autre et la situation
  - comprendre ses propres mécanismes de résistance au changement
- **ETABLIR DES RELATIONS CLAIRES ET EFFICACES**
  - identifier et utiliser à bon escient les différents canaux de communication en fonction du but poursuivi et de son interlocuteur
  - savoir écouter, négocier, clarifier
- **FAVORISER LES RELATIONS POSITIVES**
  - comprendre l'influence de la reconnaissance sur les comportements et la motivation
  - savoir faire des critiques constructives
  - donner des signes de reconnaissance
- **INTEGRER UNE REPRESENTATION POSITIVE DE SOI ET DES AUTRES**
  - comprendre l'impact des perceptions que l'on a de soi-même et des autres sur la qualité de ses relations
  - apprendre à développer un regard positif et objectif sur soi et sur les autres
- **GERER ET ANTICIPER LES CONFLITS**
  - savoir les reconnaître et les désamorcer à temps
- **FAVORISER SON PROPRE CHANGEMENT DE COMPORTEMENT**
  - mettre en place un contrat personnel d'évolution



**Claudine Heslouin Consultants**

16 rue Boileau - 92120 Montrouge - Tél. 01 42 53 82 36 - Fax. 01 42 53 63 02

e-mail : [chc.consultants@gmail.com](mailto:chc.consultants@gmail.com) / site : [www.ch-consultants.com](http://www.ch-consultants.com)