

Formation Balmont

1 Formatrice - 20 ans d'expertise - 80 thèmes de Formation - 7800 Stagiaires

Les fondamentaux de l'Analyse Transactionnelle (AT)

Objectifs

- Négocier en optimisant son approche selon les profils de personnalité
- Découpler la synergie par des mises en situations
- Négocier en choisissant la bonne stratégie à développer
- Négocier en développant l'argumentaire approprié, à l'aide de l'Analyse transactionnelle

Public

Cadres, managers, chefs d'équipe, chefs de projets, responsables, commerciaux...

Prérequis

Être déterminé pour s'impliquer personnellement dans la formation, pour s'approprier les techniques et pour en recueillir tous les bienfaits.

Programme

Développer des relations constructives avec l'Analyse Transactionnelle

Ma relation aux autres et les à-prioris

Présentation du modèle les "états du moi"

- Diagnostic personnel
- "À vos cartes" pour s'entraîner à identifier les transactions
- Poser les bonnes questions pour les utiliser
- L'exploration de votre personnalité

Analyser les transactions

- Les identifier
- Éviter les transactions croisées et cachées
- Développer les transactions positives

Comment donner des signes de reconnaissance

- Leur importance dans le monde du travail
- Transmettre un message constructif à partir d'une critique

Développer une intelligence émotionnelle

- Être à l'écoute de ses sentiments pour mieux se maîtriser
- Désamorcer les situations conflictuelles

Renforcer les pensées positives dans une attitude « gagnant-gagnant »

- Identifier nos positions de vie
- Quel rôle j'ai dans le "triangle dramatique"
- Construire des relations interpersonnelles dynamiques

Établir un contrat de changement efficace

- Les quatre conditions de Steiner
- Élaborer d'un plan d'actions et mise à jour de celui-ci au cours de la formation

Exercices d'entraînement face à des typologies de client issues de la réalité des participants

Pédagogie de la formation

Exercices, mises en situation à partir des cas des participants, autodiagnostic. Ce travail sera complété par des apports théoriques



Durée : 2 jours (14H de F²)

Tarif : 1582€ net de taxes

Dates : 24 & 25 Janv. 2024 -
7 & 8 Mars 2024 - 6 & 7 Juin
2024 - 24 & 25 Sept. 2024 -
14 & 15 Nov. 2024 ou
démarrage immédiat

Lieu : Écully ou à définir

Code : COMM0507


Intervenant :

Chantal Englebert-Balmont

Tél : 04.78.33.57.59

06.80.05.03.76

Mail: formation@balmont.net

 Also in English

