

■ Améliorer les relations de travail dans l'entreprise grâce aux concepts de l'Analyse Transactionnelle

En tant que responsable dans l'entreprise, chacun a un rôle fondamental à jouer sur le plan de la relation: c'est en effet de la qualité de celle-ci et de la capacité de chacun à la développer positivement que dépend très souvent le succès des projets, qu'ils soient individuels ou collectifs.

En se sensibilisant aux concepts de l'Analyse Transactionnelle qui s'appliquent aux relations humaines, chacun pourra apprendre à mieux décoder ses capacités et son sens de l'initiative, tout en respectant à la fois les objectifs de l'organisation et l'autre dans sa (ses) différence(s).

■ Objectifs

Développer la compétence à :

- Approfondir la connaissance de son propre comportement: identifier ses « états ».
- Découvrir et comprendre l'impact de son comportement sur les autres: ses « transactions ».
- Faire la différence entre conflits créateurs et conflits destructeurs: les « jeux psychologiques »
- Identifier les attitudes gagnantes et les attitudes perdantes.
- Comprendre l'importance des signes de reconnaissances: incentives, « strokes »...
- Faire le lien entre la gestion de son temps et les relations interpersonnelles.

■ Contenu

Les thèmes suivants seront abordés :

- Le diagnostic social et comportemental: le P.A.E.
- Les modes de communication préférés.
- La stimulation de la motivation en soi et chez l'autre.
- La structuration du temps: les 6 « modes de gestion » selon Berne.
- Les jeux de conflits: avantages et inconvénients pour la relation.
- Les méconnaissances et les phénomènes de passivité: impacts sur soi-même et sur l'entreprise.

■ Public concerné

La formation est destinée :

- A tout le personnel, toutes hiérarchies confondues

■ Durée proposée

- 18 heures (sur trois jours), en groupe de 8 à 12 personnes.

Renseignements

Christine PROTIN

☎ 03 20 42 07 91

iat.protin@orange.fr



IAT-Entreprise France-Belgique

169, rue Sadi Carnot
59350 St André (Lille)

Tél. Fax. 03 20 40 75 93

<http://www.iat-entreprises.com>