




Formations



RELATIONS HUMAINES et MANAGEMENT



Penser la formation autrement...

-  Management opérationnel
-  Efficacité relationnelle
-  Gestion des conflits



Conjuguer les ressources de **L'HUMAIN** à celles de **L'ENTREPRISE...**



- ☉ **Renforcer la performance** de vos collaborateurs
- ☉ **Les inscrire dans une dynamique collective** de progrès
- ☉ **Transformer leurs potentiels en compétences** opérationnelles et **accroître leur autonomie**
- ☉ **Permettre à chacun de prendre efficacement sa place** dans votre organisation
- ☉ **Analyser et comprendre** l'organisation de l'entreprise pour **favoriser son évolution**

NOTRE VISION DE LA FORMATION EN ENTREPRISE...

Notre approche s'appuie sur l'Analyse Transactionnelle et sur des méthodes qui proposent un modèle :

- ✓ **de fonctionnement comportemental de l'individu,**
- ✓ **de communication et de relations entre les personnes,**
- ✓ **de compréhension et d'analyse systémique des organisations.**

UNE PEDAGOGIE PARTICIPATIVE ET PRODUCTIVE...

Les actions de formation sont d'abord basées sur les échanges et **les mises en situation concrètes** (exercices pratiques, jeux de rôle...) issues du vécu apporté par les participants, qui confrontent leurs expériences et découvrent par eux-mêmes des solutions.

Ces situations sont ensuite réajustées et soutenues par l'apport des concepts fondamentaux, afin d'y apporter une réponse précise, **un outil immédiatement applicable dans l'activité professionnelle.**

Le formateur peut aussi intégrer dans sa pratique **un accompagnement personnalisé** des participants (coaching individuel et d'équipe).

L'Analyse Transactionnelle est une théorie de la communication qui a fait ses preuves dans le domaine de la formation des entreprises et des organisations.

Pour construire l'offre la mieux adaptée à vos besoins :

Contactez
Christine PROTIN

03 20 40 75 93

des solutions **“sur-mesure” pour** **les besoins de votre entreprise**



Nous élaborons nos formations spécifiquement pour votre entreprise, à partir de vos besoins.

Elles sont conçues pour être immédiatement opérationnelles et pour répondre à l'évolution de votre organisation et de vos collaborateurs.

...c'est la **FORCE** et la **VALEUR AJOUTEE** d'IAT-Entreprises



NOS CLIENTS TÉMOIGNENT...

Pierre V., Directeur Commercial d'un groupe immobilier

« La formation m'a apporté la méthodologie qui me manquait pour manager mes collaborateurs.

Je sentais que je manquais d'outils de management, notamment dans les situations de conflits entre collaborateurs.

Je réussis maintenant à les motiver, à les coacher quand ils ont des difficultés et leurs résultats augmentent. »

Manuela Z., Chef de projet dans la grande distribution

« Nous avons construit avec IAT-Entreprises un projet ambitieux : permettre à nos équipes de décoder leur mode de communication et ceux de leurs interlocuteurs pour construire des relations professionnelles plus positives. Ils ont aujourd'hui des repères communs et une réelle envie d'être acteur dans la relation.

Oui, pour nous, cette formation se révèle un grand succès ! »

NOTRE EQUIPE DE FORMATEURS...

Nos formateurs sont tous issus du monde professionnel, formés ou certifiés en Analyse Transactionnelle et autres approches. Ils sont choisis pour leurs compétences et nous nous engageons à les faire intervenir au cœur de leur domaine d'expertise.

Exemples d'interventions



MANAGEMENT OPERATIONNEL

- Développer un management participatif et construire la coopération
- Fédérer les équipes autour de la stratégie d'entreprise
- Accompagner le changement et le valoriser en opportunité de croissance
- Mobiliser des compétences de coach avec ses collaborateurs
- Conduire avec aisance un entretien individuel
- Organiser et animer des réunions performantes



EFFICACITE RELATIONNELLE

- Construire des relations positives et dynamiques avec son entourage
- S'affirmer dans ses relations professionnelles
- Savoir fixer des objectifs et les atteindre, pour soi-même et pour l'équipe
- Structurer son temps pour améliorer son organisation
- Gérer son stress et dynamiser son activité
- Développer ses talents de négociateur dans la relation commerciale



GESTION DES CONFLITS

- Traiter les situations critiques pour créer un équilibre au sein de l'équipe
- Acquérir une flexibilité comportementale pour endiguer les crises
- Développer des attitudes de coopération et de négociation constructives
- Appréhender et régler les conflits comme des sources d'évolution personnelle et collective
- Savoir émettre des critiques constructives et en recevoir



Formations

RELATIONS HUMAINES et MANAGEMENT

Spécialiste des relations humaines et de la communication, l'Institut d'Analyse Transactionnelle a été fondé il y a 10 ans par Brigitte Rubbers et un collègue d'Analystes Transactionnels.

La branche IAT-Entreprises a été créée pour former des professionnels à un haut niveau de compétences relationnelles, organisationnelles et managériales, en les faisant bénéficier de l'expertise et des valeurs de l'Institut depuis sa création.



Parlons de votre projet !

Vous avez un projet, un souhait de formation spécifique ?

Contactez :

Christine PROTIN

03 20 40 75 93

iat.protin@orange.fr



Formations RH & management

169, rue Sadi Carnot

59350 Saint André lez Lille

www.iat-entreprises.com