

L'analyse transactionnelle par le corps

Avant propos

L'Analyse Transactionnelle (AT) est un outil pratique de communication. Partant du mode de fonctionnement relationnel, elles favorisent un échange positif en adéquation avec son interlocuteur à travers le décryptage du langage corporel.

Objectifs de la formation

Comprendre les relations interpersonnelles grâce à l'AT pour un impact efficace
Élaborer une stratégie relationnelle productive pour plus de performance
Développer des comportements d'assertivité par la théorie de la relation

Avantages

Se centrer sur son interlocuteur.
Écouter le langage du corps pour établir le contact et maintenir la relation.
Utiliser les apports de l'AT avec la communication non verbale dans toute situation relationnelle.

Niveau requis / Public visé

Prérequis : Aucun

Public visé : Toute personne désireuse d'appréhender et d'optimiser ses différentes formes de communication.

Programme

L'importance du non verbal dans la communication

Les bases de la communication non verbale

Passer de l'observation à la calibration

Développer son sens de l'observation Identifier les points d'observation de son Interlocuteur

Notions de morphopsychologie

Apprendre à donner et à recevoir du feed-back

Analyser sa perception de soi à soi, de soi à l'autre et de l'autre à soi

Bases de l'analyse transactionnelle

Mieux me connaître pour renforcer mon efficacité professionnelle

Construire des relations positives à travers le langage corporel

La théorie de la relation

Les espaces polyphoniques

Comprendre le triangle persécuteur/sauveteur/victime

Développement de sa communication non verbale

Prendre conscience de l'importance des sentiments et des émotions dans la communication non verbale

Reconnaître ses atouts, ses modes d'expression non verbaux et les valoriser

Apport théoriques et méthodologiques issus de la synergologie

– outils de communication, d'analyse et d'adaptation de ses comportements dans la relation à soi et à l'autre

Entraînements progressifs pour l'intégration des outils de communication non verbaux

– travail en trinôme (guide, sujet, observateur)

Moyens pédagogiques

Formateur

Consultant expérimenté en communication

Méthode

Exercices et entraînements dans les différentes situations professionnelles des participants

Développement personnel de sa propre communication non verbale

Support de cours remis à chaque participant

Moyens pédagogiques

Supports d'animation pédagogique standardisés, utilisés en vidéo-projection. Installations en centre de formation : salle de cours, tables, chaises, mur clair pour la projection, tableau papier ou effaçable.

En cas de formation intra-entreprise, des installations équivalentes doivent être mises à disposition par l'employeur des stagiaires.

Moyens techniques

Ordinateurs, Wifi, imprimante multifonctions, vidéoprojecteur, Ecran, PaperBoard, support de formation.

Moyens d'évaluation

Le formateur évalue les acquis du stagiaire (savoirs et savoir-faire) au moyen de questionnement oral et reformulations des apprenants. ? Une attestation de fin de formation est remise au stagiaire à l'issue de la formation, précisant si les objectifs sont atteints ou non, ou en cours d'acquisition.

Moyens d'encadrement

Evocom-consulting est en portage salarial par la société SKALIS 28 rue de Londres 75009 Paris. SIRET : 50244846700048 déclaré à la DIRECCTE - La Déclaration d'Activité est enregistrée sous le n° 11.75.53720.75 auprès de la préfecture de Région de Ile de France.

Durée

1 jours de (7h)

1^{er} : 09H00 à 12H30 et de 13H30 à 17H00 (7 heures)