

LES BASES DE L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE

L'action de formation a pour objectif de vous faire de découvrir l'Analyse Transactionnelle, approche élaborée par Eric Berne, auteur de «Que dites vous après avoir dit bonjour». Cette approche de la communication basée sur l'analyse de nos échanges avec nous même et avec les autres vous permettra de mieux vous positionner et comprendre les enjeux de la relation.

Objectifs

- > Repérer les «jeux» de la communication
- > Redéfinir ses objectifs relationnels
- > Mettre en place une communication efficace et sereine

Contenu Pédagogique

- > Les comportements dominants
- > Les transactions
- > La gestion des signes de reconnaissances
- > Identifier les jeux relationnels

Méthodes Pédagogiques

- > La formation propose un dispositif complet de méthodes et d'outils dont l'intégration s'acquiert par l'alternance entre apports théoriques et exercices pratiques
- > Techniques Analyse Transactionnelle – niveau 101

Publics concernés

- > Tous publics souhaitant améliorer sa communication et optimiser son positionnement, comprendre les enjeux de la relation.

Durée

- > Deux formules proposées
- > 2 jours consécutifs

Formation professionnelle ◆ Conseil communication & management

Tél. +33 (0)6 88 17 99 98 ◆ 3, Place du Breuil 38570 GONCELIN
2, rue de la Seigneurie 17190 ST-GEORGES-D'OLÉRON

www.hysalis.fr