



## PROGRAMME DE FORMATION

### Construire des relations professionnelles efficaces avec l'AT Perfectionnement

Vous avez suivi deux jours d'initiation et vous voulez approfondir les concepts et la posture que vous propose la théorie de l'Analyse transactionnelle.

Mieux connaître ses propres mécanismes de communication permet d'aller vers plus de compréhension des autres, de s'adapter finement aux processus en jeu dans les communications professionnelles.

Le but de cette formation est de favoriser le développement des capacités relationnelles des participants dans leur contexte social et professionnel grâce à l'analyse transactionnelle.

#### Objectifs :

A l'issue de la formation, les participants seront en mesure d'utiliser des grilles d'analyse, des outils efficaces de communication. Ils pourront développer pour eux et autour d'eux un climat de coopération.

#### MODULE 1 - Etablir des relations positives et contractuelles

##### Mieux se connaître : Les Etats du Moi

- Savoir repérer sa façon d'exprimer sa personnalité et d'appréhender la réalité par trois systèmes appelés Etats du Moi (le moi étant un ensemble spécifique de comportements observables). identifier les états du moi actifs dans une relation, être capable de modifier les interactions

##### Etablir des relations positives : Les Transactions

- Identifier les différents types de relations interpersonnelles et l'analyse des échanges dans la relation (comment se passe l'échange, qu'est-ce qui s'échange ?)

##### Formaliser un contrat qui établit un rapport de coopération entre le « client » et son conseil dans lequel le client choisit lui-même ses objectifs

- Définir les différents types de Contrat en AT et la manière de les établir en lien avec les Etats du Moi et apprendre à passer un contrat de changement avec un collaborateur, savoir l'accompagner dans ce changement.

#### MODULE 2 – Identifier nos besoins fondamentaux pour vivre et nos comportements pour les satisfaire

##### Savoir utiliser son temps dans les relations : La Structuration du Temps

- Comprendre les différences d'intensité dans les échanges de la vie en commun et adapter sa façon de structurer son temps en fonction des objectifs poursuivis. les 6 types de structuration, les identifier, agir sur la répartition appropriée pour soi, ou son équipe

##### Faire face à un environnement manipulateur ou conflictuel : les Jeux Psychologiques

- Analyser des échanges parfois répétitifs qui conduisent souvent à des sentiments négatifs, apprendre à reconnaître les amorces qui déclenchent les différents types de relations piégées négatives et élaborer des stratégies pour éviter ou sortir des petits conflits quotidiens de travail

##### Développer les ressources positives des autres : Les Signes de Reconnaissance

- Identifier sa façon de valoriser les ressources humaines dans sa vie quotidienne et développer sa capacité à échanger des signes de reconnaissance (positifs ou négatifs) avec son environnement



### **MODULE 3 - Développer sa conscience des situations et sa réactivité**

#### **Repérer ses automatismes de pensées, sentiment, comportements : le Cadre de Référence**

- Identifier les croyances qui vous habitent et repérer leur influence sur les relations avec les autres

#### **Etre réaliste et assumer ses responsabilités : les Méconnaissances et Redéfinition**

- Identifier les différentes manières de ne pas résoudre un problème, repérer les mécanismes internes qui se traduisent par une méconnaissance des situations et identifier les comportements de passivité.

#### **Différencier ses relations de « dépendance » aux autres : Symbiose et Comportements de Passivité**

- Identifier les situations, les personnes avec qui l'on a des relations aliénantes qui empêchent d'être soi-même

### **MODULE 4 – De l'utilité des émotions et se positionner dans la relation**

#### **Savoir utiliser de façon appropriée ses émotions : les Sentiments**

- Identifier les 4 émotions de base et reconnaître et gérer les sentiments inefficaces (timbres, rackets, élastiques)

#### **Travailler en équipe : Les Positions de Vie**

- Comprendre la relation de l'individu avec son environnement : comment la représentation que chacun a de lui-même vis-à-vis des autres détermine des attitudes et des comportements décisifs. Coopération et position de vie. Faire évoluer des comportements professionnels négatifs vers des comportements coopératifs.

### **MODULE 5 – Développer son autonomie**

#### **Gérer efficacement son énergie personnelle et celle des autres : les Messages Contraignants**

- Identifier les messages qui habitent chacun et repérer leur influence sur les relations avec les autres

#### **Prendre conscience de « l'histoire de vie » écrite par chacun dans son enfance et percevoir comment elle trace les grandes lignes de force et de faiblesse de**

- Identifier le concept de scénario de BERNE, la matrice de scénario de STEINER, les différents messages (inhibiteurs, contraignants, permissifs).. Comment, à notre insu, nous nous comportons parfois dans la réalité de manière peu ajustée à partir de ce que nous y avons intégré.

#### **Développer sa prise de conscience de la « réalité » et oser être soi**

- Développer son **Autonomie** : Conscience claire, Spontanéité, Intimité

### **MODULE 6 – Comprendre la dynamique des groupes et des organisations**

- Repérer les étapes de dynamiques d'équipe : notions de frontière et d'énergie d'équipe, la place de l'individu dans l'équipe, les 4 phases d'évolution d'une équipe

Identifier les éléments clefs de la théorie organisationnelle de Berne et apprendre à les utiliser simplement dans sa vie professionnelle : leadership, processus, activité, imago.

### **MODULE 7 – Intégrer et s'entraîner à faire des liens entre les concepts**

Présentation théorique et illustrations détaillées de concepts découverts pendant la formation par chacun des participants.



## Durée

7 modules de 2 jours en continu de 9h30 à 18h - **SAMEDI ET DIMANCHE UNIQUEMENT**

**Durée totale : 14 jours et 98 heures**

Modules	DATES 2019 - 2020
<b>Module 1</b>	14 - 15 Septembre
<b>Module 2</b>	5 - 6 Octobre
<b>Module 3</b>	9 – 10 Novembre
<b>Module 4</b>	18 - 19 Janvier
<b>Module 5</b>	8 – 9 Février
<b>Module 6</b>	14 - 15 Mars
<b>Module 7</b>	4 – 5 Avril

## Lieu

**ARTIS - 20 Bd François et Emile Zola 13100 Aix en Provence**

## Méthodes pédagogiques

Dès le démarrage de la formation nous établirons un Contrat pour identifier les objectifs de chacun. Nous définirons les rôles et les règles pour créer un climat protecteur, propice à l'intégration des apports et au développement personnel et professionnel de chacun.

Nous faciliterons la connaissance mutuelle des participants propice à établir de relations basée sur la coopération.

Dans chaque module, l'intervenant présentera les concepts théoriques de différents auteurs, des illustrations pour les faire comprendre et des exercices pour les intégrer et se les approprier.

L'intervenant favorisera les échanges, et les illustrations à partir de la pratique des participants. Elles incluent des autodiagnostic, des exercices pratiques et des mises en situations qui peuvent être enregistrées en vidéo, l'étude de cas apportées par les participants ainsi que de nombreux échanges et apports synthétiques.

**Validation** : Les participants peuvent préparer une présentation des concepts choisis dans un rapport écrit et présenter des illustrations sur des cas pratiques à l'oral.

**alfa conseil créativité**

40, Impasse de la pastourelle 83600 FREJUS Tél ; 06 80 72 54 25.

N° SIRET : 422 764 787 00046

Code NAF : 7022 Z

N° déclaration d'activité formation : 93 83 05179 83

[alfa.conseil@gmail.com](mailto:alfa.conseil@gmail.com)

## Une équipe pédagogique

### ► Responsable pédagogique et intervenante



**Annie DE OLIVEIRA P-TSTA O**

Formée à l'analyse transactionnelle depuis 1994, Annie de Oliveira est certifiée par l'EATA (Association Européenne d'Analyse Transactionnelle) dans le champ Organisation CTA-O. Elle est Enseignante et Superviseur en Analyse Transactionnelle (P-TSTA en Organisation) en contrat avec l'EATA.

Formatrice-consultante et coach en Management, Créativité et Ressources Humaines, diplômée de l'IAE (CAAE Certificat d'Administration des Entreprises), elle est spécialisée dans :

- l'accompagnement des organisations, des équipes ou des individus au développement de leur projet
- la dynamique de groupe, la cohésion d'équipe et la gestion des conflits,
- la créativité au service de l'innovation technologique, managériale, commerciale, logistique, organisationnelle etc....
- la gestion des compétences pour redéfinir les emplois et les compétences nécessaires à l'organisation

Elle intervient dans le secteur privé, (Associations et Entreprises) et public (Collectivités Territoriales administrations..).



**Marleine MAZOUZ P-TSTA O**

Formée à l'analyse transactionnelle depuis 1985, Marleine MAZOUZ est certifiée par l'EATA (Association Européenne d'Analyse Transactionnelle) dans le champ Organisation, CTA-O depuis 2003.

Enseignante et Superviseur en Analyse Transactionnelle P-TSTA en Organisation depuis 2007 en contrat avec l'EATA

Consultante et Coach depuis plus de 25 ans

Elle crée en 1993 MEDIATION FORMATION CONSEIL et dirige une équipe de Formateurs Confirmés, structure au sein de laquelle elle réalise un travail de fond sur l'état d'esprit de coopération entre collaborateurs d'une structure avec comme ligne directrice : Respect de soi, Respect des autres, Assertivité.

Elle intervient sur les thématiques du Management, de la Communication, Gestion des Conflits, Cohésion d'équipe, et plus largement sur la Prévention des Risques Psycho Sociaux.

Accréditée en Mesure et Management du stress au travail.

Spécialisée en Gestion du Stress, Gestion de Crise, Cellule d'Ecoute, Prévention des Risques Psycho Sociaux.

**Les intervenants de cette formation sont habilités par l'E.A.T.A. à enseigner et/ou superviser l'A.T. dans le champ Organisation. Ils ont une activité professionnelle en tant que managers dans une organisation ou consultants-formateurs auprès des organisations.**

**Les heures de formation délivrées comptent dans le parcours de certification en Analyse transactionnelle.**