

MANAGERS, COMMUNIQUEZ EFFICACEMENT AVEC VOTRE ÉQUIPE !



AMÉLIORER SON MANAGEMENT RELATIONNEL AVEC L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE

Nos consultants, bénéficiant tous d'une expérience terrain confirmée, sont prêts à échanger sur vos problématiques, pour vous apporter une réponse parfaitement adaptée à vos attentes.

Théorie fondée par Éric Berne entre les années 1950 et 1970, l'analyse transactionnelle (ou AT) propose une grille de lecture originale et efficace pour mieux comprendre et résoudre les problèmes relationnels entre deux personnes et dans les groupes, à travers la notion de "transaction". Vous découvrirez au cours de cette formation comment utiliser les outils proposés par l'analyse transactionnelle au quotidien dans votre management pour : développer votre habilité relationnelle, ajuster votre style de management, gérer le stress et les désaccords...

PROGRAMME INDICATIF DE LA FORMATION INTRA

EXPLORER SES QUALITÉS ET SES LIMITES COMPORTEMENTALES

- › Les "états du moi" en analyse transactionnelle : mieux connaître les différentes composantes de sa personnalité
- › Identifier ses états structureux et comprendre les 9 styles relationnels

Auto-diagnostic : "comment communiquez-vous avec votre équipe ?"

- › Définir ses modes relationnels naturels : repérer ses comportements spontanés

- › Décrypter et développer ses modes positifs

- › Mieux cerner ses modes négatifs et les faire évoluer positivement

- › Intégrer les transactions et les jeux psychologiques dans la relation

Ateliers : auto-diagnostic de ses habitudes comportementales et mise en situation

"Comment les faire évoluer positivement ?"

DÉVELOPPER SON SENS RELATIONNEL ET ADAPTER SON STYLE DE MANAGEMENT

- › Connaître et pratiquer les 5 styles de management en fonction des situations et des personnalités
 - directif : incarner l'autorité, orienter sur l'action à faire
 - persuasif : convaincre et savoir argumenter
 - participatif : faire remonter l'information et susciter l'adhésion
 - délégatif : faire confiance tout en gardant le contrôle
 - bienveillant : afficher sa considération et donner du feedback positif

Mises en situation : pratiquer les différents styles de management

GÉRER LA MONTÉE DU STRESS ET LES DÉSACCORDS : DES SENTIMENTS RÉPRIMÉS AUX SENTIMENTS EXPRIMÉS

- › Comprendre le mécanisme du stress et son lien avec la démotivation
- › Détecter les besoins psychologiques de ses interlocuteurs : savoir y répondre et enrayer l'entrée dans le stress
- › Décrypter les leviers de motivation en tenant compte de chaque personnalité dans l'équipe
- › Analyser les positions de vie et les 5 modes de comportements face aux conflits
- › Sortir des conflits avec la méthode DESC

Ateliers : augmenter sa capacité à motiver, gérer positivement un désaccord et anticiper la montée du stress chez un collaborateur

2 jours (à titre indicatif)

OBJECTIFS

- Repérer les différents modes de relations interpersonnelles et son style relationnel préférentiel.
- Pratiquer un management adapté à chaque situation et à chaque collaborateur.
- Gérer le stress de ses collaborateurs et augmenter leur niveau de motivation.
- Sortir des désaccords de manière positive et constructive.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Une mise en perspective de la communication sous l'angle de l'Analyse Transactionnelle (AT)
- Un modèle accessible, rapide et pratique pour aborder et intégrer les 5 styles de management
- Des auto-diagnostics, des mises en situation individuelles, des entraînements pratiques et les conseils personnalisés de l'intervenant, certifié en analyse transactionnelle

PROFIL DES PARTICIPANTS

Dirigeants, cadres ou responsables d'équipes souhaitant optimiser leurs pratiques comportementales et managériales

MODALITÉS PRATIQUES

Réf : YATR

Formacode : 32032 / 14498

Formation intra sur-mesure : le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.