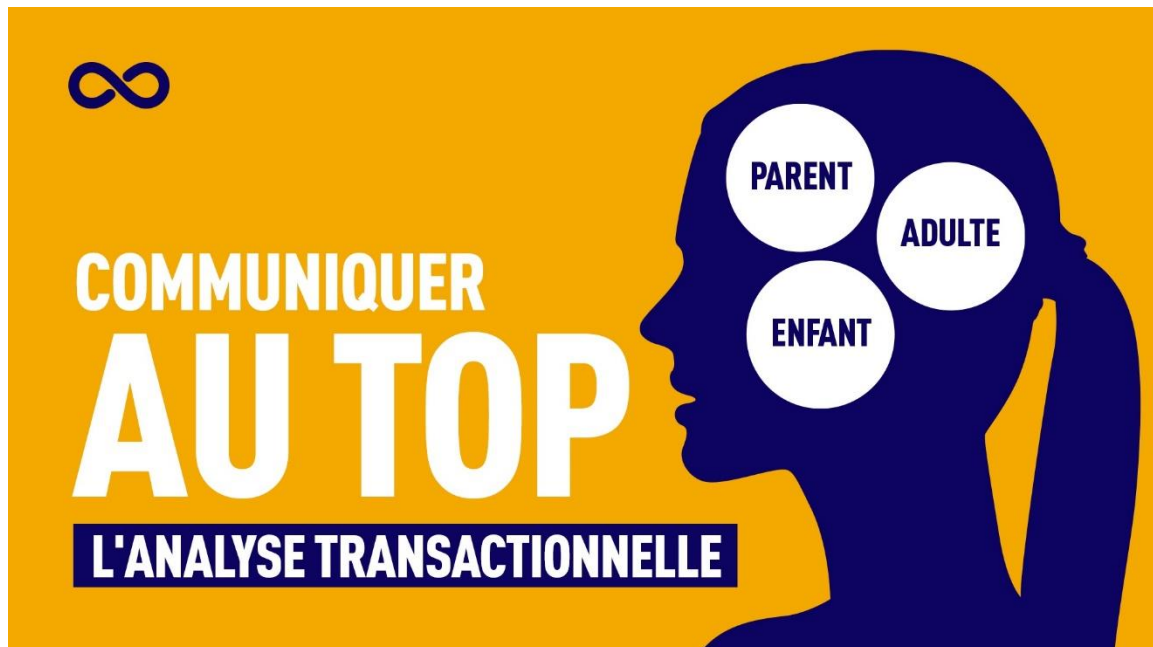


PASSEPORT POUR UNE COMMUNICATION EFFICACE



Annick GRYSON-HAVET
Psychologue clinicienne
Consultante en Efficacité personnelle et
professionnelle



A l'issue de ce séminaire, vous saurez :

- Découvrir votre profil de personnalité (points de force et de faille)
- Identifier vos ressources personnelles et apprendre à les utiliser
- Elaborer des objectifs (personnels et/ou professionnels) pour créer les conditions de sa réussite
- Découvrir votre style de communication
- Apprendre à s'adapter à son interlocuteur et établir des transactions de qualité
- Développer la confiance en soi dans ses échanges avec autrui
- Construire les bases d'une collaboration efficace.
- prendre du recul, gérer le stress ...

ITINERAIRE PEDAGOGIQUE

PREALABLE

- Accueil des participants
- Listing des attentes et besoins
- Etablissement du contrat pédagogique (objectifs)
- Présentation du contenu du programme
- Pourquoi

Introduction : PRESENTATION DE L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE

- Les différents outils de l'analyse transactionnelle et leurs applications
- La découverte de soi et des autres
- Mieux se connaître ou les trois façons d'être soi : le système PAE
- La méthode des options ou le choix des comportements
- Décodage, analyse et interprétation de l'Egogramme : mon profil de personnalité
- La technique MAS pour développer la flexibilité intra et inter- personnelle
- Conclusion : le contrat personnel, la mise en place une dynamique de changement

Exercices pratiques (individuel et de groupe)

Atelier 1 : Egogramme

Découvrir votre profil de personnalité

Partie 1 : MIEUX COMMUNIQUER

- L'art de se mettre sur la même longueur d'onde que son interlocuteur

- Les transactions (entamer, maintenir et conclure une transaction avec autrui.)
- Les jeux : identifier les scénarios de vie et jeux de pouvoirs relationnels et éliminer ses détonateurs et barrages intérieurs
- Comment désamorcer les conflits
- Conclusion : l'analyse transactionnelle, un outil de communication.

Exercices pratiques (individuel et de groupe)

Atelier 2 : Mises en situations

Partie 2 : **S’AFFIRMER AU QUOTIDIEN**

- Mesure de votre niveau d'Assertivité
- L'Assertivité ou comment éviter les jeux relationnels
- Les choix qui conditionnent nos vies (scénarios)

Exercices pratiques (individuel et de groupe)

Atelier 3 assertivité : Oser dire, demander, Savoir dire non

Eviter de tomber dans un rôle de victime sur un scénario prescrit à l'avance

Partie 3 : **IMPULSER LA DYNAMIQUE DE CHANGEMENT POUR UNE MEILLEURE EFFICACITE PROFESSIONNELLE**

- Se préparer au changement
- Mettre au point sa méthode personnelle : « boîte à outils »
- Initier le changement : définir des objectifs personnels réalistes à court et moyen termes
- Etablir son Plan d'Action Personnalisé
- Déterminer son plan d'action à 3 et 6 mois

Synthèse : Rédaction du Plan d'Action Personnalisé

LES 3 ATOUTS DE LA FORMATION

- ✚ Une dynamique interactive d'échanges entre les participants et le formateur
- ✚ Un diagnostic du fonctionnement de la personne (points de force, de faille, style et mode de communication...)
- ✚ Une pédagogie adaptée pour mieux s'approprier les connaissances et des outils méthodologiques pour progresser rapidement : exercices en sous-groupes, cas pratiques, quizz.