

## Formation

*Mieux se connaître pour savoir se positionner  
et gérer les situations difficiles*

### Objectifs

- Mieux comprendre sa personnalité et celle de ses interlocuteurs
- Identifier les différents types d'échanges et leurs effets sur soi et ses interlocuteurs
- Repérer les jeux psychologiques pour les éviter ou en sortir

### Public concerné

Toute personne amenée à animer des réunions, à conduire des entretiens, à prévenir ou gérer des conflits.

### Nombre de participants

Dix participants au maximum.

### Méthode pédagogique

Alternance entre apports théoriques et exercices sur la base de situations vécues par les participants. Interactivité. Echanges.

**Les plus : utilisation de l'Analyse Transactionnelle et de la Programmation Neuro-Linguistique.**

### Evaluation

Fiche d'évaluation remplie par les participants à la fin de la formation.

### Prérequis

Aucun.

Programme Jour 1		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Etablir un diagnostic de sa personnalité</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Auto-évaluation</li> <li>- Points forts</li> <li>- Axes d'amélioration</li> </ul> </li> <li>• <b>Mieux comprendre sa personnalité</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- L'Enfant</li> <li>- Le Parent</li> <li>- L'Adulte</li> </ul> </li> <li>• <b>Identifier les différents types d'échanges et leurs effets sur soi et ses interlocuteurs</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La structuration du temps</li> <li>- Les transactions parallèles</li> <li>- Les transactions croisées</li> <li>- Les transactions cachées</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Repérer les jeux psychologiques pour les éviter ou en sortir</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Le déroulé des jeux psychologiques</li> <li>- Le Triangle Dramatique : Victime, Sauveur, Persécuteur</li> <li>- Les jeux psychologiques les plus joués</li> </ul> </li> <li>• <b>Savoir féliciter, encourager son interlocuteur</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les signes de reconnaissance</li> <li>- Les fonctions d'un signe de reconnaissance</li> <li>- Les qualités d'un signe de reconnaissance</li> </ul> </li> </ul>	
<p><b>Durée : 1 jour</b> Date : à déterminer 8h30-12h00 / 13h30-17h00</p>	<p><b>Lieu</b> A déterminer</p>	<p><b>Tarif forfaitaire /jour</b> Nous consulter</p>

## Programme Jour 2

- |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>L'assertivité</b><ul style="list-style-type: none"><li>- Définition</li><li>- Origine</li><li>- Exemple historique</li></ul></li><li>• <b>Evaluer sa relation à soi et aux autres</b><ul style="list-style-type: none"><li>- Auto-diagnostic d'assertivité</li><li>- Les conduites inefficaces</li><li>- Les stratégies de réussite</li></ul></li><li>• <b>Analyser ses stratégies d'échec et de réussite</b><ul style="list-style-type: none"><li>- Le socle des croyances</li><li>- Les états émotionnels</li><li>- Les différents comportements</li><li>- Les principaux types de conflits</li></ul></li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Savoir se positionner et gérer les comportements déstabilisants</b><ul style="list-style-type: none"><li>- La méthode ORBS pour éviter le conflit ou en sortir</li><li>- L'écoute active</li><li>- La synchronisation verbale et corporelle</li><li>- Le questionnement avec la boussole du langage</li></ul></li><li>• <b>Mettre en oeuvre son plan d'action personnel</b><ul style="list-style-type: none"><li>- Identifier et fixer ses objectifs d'amélioration</li></ul></li></ul> |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**Durée : 1 jour**

Date : à déterminer  
8h30-12h00 / 13h30-17h00

**Lieu**

A déterminer

**Tarif forfaitaire /jour**

Nous consulter