

INTELLIGENCE RELATIONNELLE AVEC L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE ET LA PNL Programmation Neuro- Linguistique	2 JOURS – 14 HEURES
But de la formation	Objectifs : Utiliser les mécanismes de communication - Maîtriser communication verbale et non verbale - Créer des transactions positives - Sortir des cercles vicieux - Donner des signes de reconnaissance - Renforcer les liens
Pré-Requis	À l'issue de cette formation, vous serez en capacité de : Améliorer sa qualité de communication et éviter les conflits avec ses clients, manager, managés...mais aussi famille, amis...
Type de public	Ne nécessite pas de pré requis spécifique
Effectif	Tout public
Date & lieu de formation	De 1 à 8 participants L'effectif peut, en accord avec l'entreprise être modifié
Accessibilité aux personnes handicapées	A définir avec le client Si la formation a lieu chez le client : il faudra préciser si votre salle de formation est accessible aux personnes handicapées Si la formation a lieu en dehors de chez le client : il faudra me contacter en cas de besoin d'accessibilité pour un participant. Dans ce cas, la formation aura lieu dans un local adapté. (par exemple : location de salle dans un hôtel ou centre d'affaire).
Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs de la formation	Feuilles de présence. Questions écrites (QCM) Quizz, simulation, mise en situation, exercices du formateur et exercices créés par le stagiaires sur proposition de thématique du formateur.
Délai d'accès	Formulaire d'évaluation de la formation. Modalités selon pré requis et aucun délai

**Méthodes et outils
pédagogiques**

Les moyens pédagogiques sont adaptés à chaque formation et aux besoins des clients.

La formation est co-construite avec le client, sur la base du programme de formation initial. Cette démarche de co-construction se fait au travers d'un entretien de cadrage au cours d'une rencontre ou par téléphone. L'entretien de cadrage donne lieu à un enregistrement utilisé pour vérifier l'adaptation des moyens pédagogiques à la formation et aux besoins du client.

Les moyens pédagogiques utilisés pour adapter les formations peuvent être :

Des apports théoriques, des exercices pratiques d'application des outils vus pendant la formation, des partages d'expériences, des présentations d'exemples concrets de mise en œuvre, des supports de formation, des supports d'exercices fournis en formation, des mises en situation.

Les moyens techniques nécessaires demandés sont : vidéo projecteur, paper board ou tableau blanc, feutres effaçables de couleurs, tables disposées en U et chaises, ou chaises disposées en cercle sans table.

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.

L'organisme désigne un référent pédagogique et un référent handicap.

**Formalisation à l'issue de la
formation**

Une attestation de formation sera transmise.

Un support de cours version papier ou numérique sera remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation

PROGRAMME

**Comprendre la
communication**

- Les postulats de communication
- Le mécanisme des échanges
- Le verbal et le non verbal
- Les canaux de communication
- Identifier les filtres
- Connaître les 3 états du moi : Parent - Adulte - Enfant (P-A-E)

Développer ses capacités

- Connaître ses mécanismes
- Adopter une position de vie constructive
- Gérer ses émotions
- Lever ses messages contraignants
- Structurer son temps

**Développer des échanges
positifs avec les autres**

- Comprendre les transactions
- Adopter des transactions positives
- Donner des signes de reconnaissance
- Désamorcer les jeux

