

L'Analyse Transactionnelle pour renforcer ses compétences managériales et son leadership



Public

Cadre, Manager, Chef de projets, Dirigeant, et plus généralement toute personne en responsabilité managériale...



Méthodes mobilisées

Recueil des attentes des participants. Apports théoriques et pratiques. Échange d'expérience. Études de cas. Mise en situation.



3 jours

(21h présentiel)

Tarif INTER : 990 €

Tarif INTRA : sur devis



Réf. : MLME-003



Pré-requis

Être en situation de management.



Suivi et évaluation

Feuilles d'émargement. Certificat de réalisation. Évaluation du bénéficiaire (QCM, mise en situation). Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.



Les plus

- Formation financable par votre OPCO et le FAF.
- Diagnostic individuel et travail sur ses propres pratiques.
- Pédagogie alternant apports et mise en pratique.
- 1h de coaching indiv. post-formation offerte.

Objectifs

Cette formation opérationnelle vise à aider les managers à mieux comprendre les dessous des situations complexes qu'ils sont amenés à rencontrer afin de leur permettre de renforcer leurs compétences managériales et leur leadership.

Elle vous donnera des clés pour mettre en place des stratégies de succès en développant les compétences suivantes :

- Décrypter comportements et relations au travers des apports de l'Analyse Transactionnelle (AT)
- Développer des relations constructives, assertives et stables.
- Comprendre les mécanismes qui sous-tendent les conflits pour en sortir.
- Mettre en place une délégation efficace pour motiver son équipe.

Programme

Bases de l'analyse transactionnelle pour le manager

- Qu'est-ce que l'analyse transactionnelle ou AT ?
- Principes de bases et philosophie.

Développer mes compétences managériales et mon leadership

- Comprendre les différentes composantes de l'organisation et leurs interactions.
- Notion de contrat et simple et de contrat triangulaire.
- Cerner les différents styles de leadership et prendre conscience de son style préférentiel.
- Accompagner ses collaborateurs de la dépendance à l'indépendance.
- Mettre en place des délégations efficaces et motivantes.

Mieux se connaître pour renforcer son efficacité professionnelle

- Cerner les différentes composantes de sa personnalité : les « États du Moi ».
- Les «3 soifs» et leurs impacts sur la relation professionnelle.

Construire des relations constructives et positives

- Comprendre les différents types de relations interpersonnelles : les « transactions » comme base d'analyse des relations interpersonnelles.
- Intégrer sa perception de soi et des autres : « les positions de vie » pour installer un leadership adapté.
- Développer des ressources positives dans ses relations de travail : les « signes de reconnaissance » comme facteur de motivation.
- Comprendre le cycle de vie de l'équipe et optimiser son temps de travail : appréhender la « structuration du temps » et ses conséquences sur la relation et le management.

Résoudre les problèmes au quotidien

- Prendre conscience des freins et des préjugés qui bloquent le dialogue : les biais et « contaminations ».
- Assumer pleinement ses responsabilités.

Désamorcer les tensions et gérer les conflits

- Décrypter les mécanismes qui sous-tendent les conflits : les « jeux psychologiques » et les « rackets ».
- Sortir du triangle dramatique et des rôles « Persécuteur/ Sauveteur/ Victime ».
- Appréhender DESC et OSBD au travers des « États du moi ».

Se libérer des émotions négatives pour libérer son potentiel

- Cerner l'impact des « timbres » dans les situations du quotidien.
- Analyser les sentiments parasites et les « élastiques » dans ses relations professionnelles.
- Privilégier les émotions authentiques.

Comprendre mon scénario professionnel

- Qu'est-ce que le scénario ?
- Découvrir mon scénario professionnel et son influence dans mon organisation professionnelle.
- Acquérir et développer son autonomie managériale.



Pour aller plus loin

- Coaching individuel et groupe de codéveloppement en présentiel ou en visioconférence pour ancrer les bonnes pratiques.