



Comprenez les autres avant qu'ils ne vous échappent

INFORMATIONS PRATIQUES

Public Entrepreneur(e)s et dirigeant(e)s

Durée 1 journée Tarif membre **B**

Modalité Distanciel



DÉCRYPTER LES AUTRES POUR MIEUX COMMUNIQUER

Comprendre ce qui se joue dans nos échanges pour adapter sa communication et construire des relations professionnelles plus efficaces.

Dans une relation professionnelle, nous ne communiquons pas tous de la même manière. Une remarque peut être parfaitement comprise par une personne et provoquer une réaction inattendue chez une autre.

Cette formation s'appuie sur les principaux concepts de l'Analyse Transactionnelle pour vous aider à mieux comprendre les mécanismes qui interviennent dans vos échanges avec vos clients, partenaires et collaborateurs..



CETTE FORMATION EST FAITES POUR VOUS SI

- ✓ Vous êtes entrepreneur(e), dirigeant(e), indépendant(e) ou manager et vous souhaitez mieux comprendre ce qui se joue dans vos relations professionnelles.
- ✓ Vous voulez prendre du recul sur certaines situations de communication, éviter les incompréhensions et développer des échanges plus fluides et plus efficaces.



VOUS ALLEZ NOTAMMENT TRAVAILLER SUR

- ✓ Les principes fondamentaux de l'Analyse Transactionnelle
- ✓ Les mécanismes qui interviennent dans la communication
- ✓ Les trois États du Moi : Parent, Adulte, Enfant
- ✓ L'identification des différents modes de communication
- ✓ Les transactions complémentaires, croisées et cachées
- ✓ L'analyse de situations professionnelles concrètes
- ✓ L'adaptation de votre communication à votre interlocuteur
- ✓ Des jeux de rôle et mises en situation pour expérimenter différentes façons de communiquer



VOUS REPARTIREZ AVEC

Une grille de lecture pour mieux comprendre certaines situations professionnelles et davantage de recul sur votre propre manière de communiquer.

L'objectif : mieux comprendre ce qui se joue dans une relation pour pouvoir adapter sa communication plutôt que subir l'échange.



“ Mieux comprendre l'autre, c'est déjà commencer à mieux communiquer.

Gaëlle Epié
Formatrice

”

Construire des
bases solides



Renforcer sa
crédibilité



Accélérer sa
visibilité



Créer des
relations



Développer
son business

