

## **Cette formation concerne**

Elle s'adresse aux professionnels expérimentés devant communiquer régulièrement et qui désirent revisiter leurs pratiques et mettre en perspective leur expérience. Il s'agit de développer les bases pour mieux comprendre ce qui se joue dans la relation à l'autre.

## **Objectifs de la formation**

Il s'agit que chaque participant puisse acquérir les repères théoriques et pratiques nécessaires à la mise en place d'une communication de qualité

- Par l'appréhension des bases de la communication interpersonnelle
- Par une capacité de décentration sur le processus de communication
- Par un repérage des interactions de langage
- Par une mise en travail des blocages et un appui sur les ressources personnelles de chacun
- Par une mise en perspective en situation conflictuelle

## **En fin de formation, chacun sera en mesure**

- De repérer ce qui se joue de soi et des autres dans l'interaction communicationnelle
- De communiquer plus sereinement quelque soit les situations rencontrées

## **Contenu de la formation**

### **Thème 1 « La communication transactionnelle rétablie »**

Les Signes de reconnaissance  
Les transactions : types et croisement  
Les bases d'une relation positive  
Les positions de vie  
Impact sur le travail en équipe

### **Thème 2 « Le Moi dans la communication »**

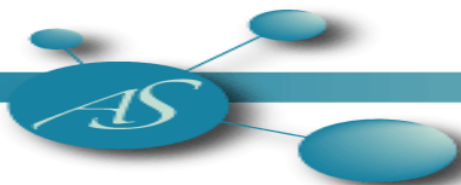
Situer les États du Moi au cœur de la communication  
Différencier Etre et Faire  
Les comportements décisifs  
Les différents diagrammes

### **Thème 3 « Les dérapages de la communication transactionnelle : repères »**

Structuration du temps  
Sentiments parasites  
Timbres & élastiques  
Symbiose, passivité, méconnaissances

### **Thème 4 « Les structures perverses en communication transactionnelle »**

Rackets inconscients  
Scénario, Mini-scénario, système de scénario  
Transactions et contrat, jeux psychologiques



### Points forts

- ↗ Apports théoriques et méthodologique
- ↗ Interactivité et réflexivité pour une intégration maximum
- ↗ Études de cas, simulations
- ↗ Analyse des pratiques
- ↗ Plan d'action personnalisé

### Références théoriques

Théories de la communication  
Agnès Le Guernic  
Claude Steiner  
Dominique Chalvin  
Dorothy Jongeward  
**Eric Berne**  
Françoise Kourilsky - Belliard  
Jacques Antoine Malarewicz  
Milton H. Erickson

### Organisation

**3 jours**

### Financement – coût

Prix Entreprise / Entreprise Ind / Individuel  
nous contacter pour modalités  
DIF possible

### Inscription

Inscription, convention et facture sont établies  
pour l'ensemble du module

### Engagements de l'intervenante

Vous apporter une capacité de réflexion sur  
votre pratique et vous aider à vous approprier  
la démarche complète en exprimant vos doutes  
ou vos certitudes en toute confidentialité.

Vous permettre de vous approprier pleinement  
les outils et méthodologies appropriées

### Intervenants

Pour ArianeSud Entreprendre  
**Ronie bouchon**  
**Maître Praticien Coaching**  
Consultante Coach et formatrice depuis 10 ans sur  
l'accompagnement au changement et le coaching  
de cadres.

### Public

Professionnels expérimentés désirant revisiter sa  
pratique communicationnelle et mettre en place  
une communication de qualité

### Lieu

Marseille ou Aix en Provence  
Selon session

### Dates

Nous contacter