

# Formation Balmont

1 Formatrice - 20 ans d'expertise - 80 thèmes de Formation - 7800 Stagiaires

## Les fondamentaux de l'Analyse Transactionnelle (AT)

### Objectifs

- Négocier en optimisant son approche selon les profils de personnalité
- Découpler la synergie par des mises en situations
- Négocier en choisissant la bonne stratégie à développer
- Négocier en développant l'argumentaire approprié, à l'aide de l'Analyse transactionnelle

### Public

Cadres, managers, chefs d'équipe, chefs de projets, responsables, commerciaux...

### Prérequis

Être déterminé pour s'impliquer personnellement dans la formation, pour s'approprier les techniques et pour en recueillir tous les bienfaits.

### Programme

Développer des relations constructives avec l'Analyse Transactionnelle

#### Ma relation aux autres et les à-prioris

##### Présentation du modèle les "états du moi"

- Diagnostic personnel
- "À vos cartes" pour s'entraîner à identifier les transactions
- Poser les bonnes questions pour les utiliser
- L'exploration de votre personnalité

##### Analyser les transactions

- Les identifier
- Éviter les transactions croisées et cachées
- Développer les transactions positives

##### Comment donner des signes de reconnaissance

- Leur importance dans le monde du travail
- Transmettre un message constructif à partir d'une critique

##### Développer une intelligence émotionnelle

- Être à l'écoute de ses sentiments pour mieux se maîtriser
- Désamorcer les situations conflictuelles

##### Renforcer les pensées positives dans une attitude « gagnant-gagnant »

- Identifier nos positions de vie
- Quel rôle j'ai dans le "triangle dramatique"
- Construire des relations interpersonnelles dynamiques

##### Établir un contrat de changement efficace

- Les quatre conditions de Steiner
- Élaborer d'un plan d'actions et mise à jour de celui-ci au cours de la formation

##### Exercices d'entraînement face à des typologies de client issues de la réalité des participants

### Pédagogie de la formation

Exercices, mises en situation à partir des cas des participants, autodiagnosics. Ce travail sera complété par des apports théoriques



**Durée :** 2 jours (14H de F<sup>o</sup>)

**Tarif :** 1659€ net de taxes

**Dates :** 30 & 31 Janv. 2025 -  
20 & 21 Mars 2025 - 17 & 18  
Juin 2025 - 24 & 25 Sept.  
2025 - 24 & 25 Nov. 2025 *ou*  
*démarrage immédiat*

**Lieu :** Écully ou à définir

**Code :** COMM0507

**Intervenant :**

Chantal Englebert-Balmont

Tél : 04.78.33.57.59

06.80.05.03.76

Mail: [formation@balmont.net](mailto:formation@balmont.net)

Also in English



■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

