



# DÉVELOPPER SON AISANCE RELATIONNELLE AVEC L'AT ET LA PNL

## L'essentiel de l'AT et de la PNL

Accroître son aisance relationnelle est un facteur important de sérénité et d'efficacité dans son environnement professionnel. La Programmation Neuro-Linguistique (PNL) et l'Analyse Transactionnelle (AT) sont des outils pratiques de communication. Partant du mode de fonctionnement relationnel, elles favorisent un échange positif en adéquation avec son interlocuteur.

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

Ref. : 8953111

Durée :  
2 jours - 14 heures

Tarif :  
Salarié - Entreprise : 1430  
€ HT

Repas inclus

### OBJECTIFS

Cerner comment ses perceptions influencent les comportements  
Adapter son comportement à la situation et à son interlocuteur  
Éviter les pièges qui conduisent aux malentendus

### EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

### POUR QUI ?

Toute personne désireuse de décrypter le mécanisme des relations et d'améliorer sa communication en contexte professionnel

### PRÉREQUIS

Vouloir développer ses qualités relationnelles grâce à des modèles éprouvés

### COMPÉTENCES ACQUISES

Utiliser les apports de l'AT et la PNL dans toute situation relationnelle

### PARCOURS PÉDAGOGIQUE

E-quiz amont  
Présentiel  
E-quiz aval

### PROGRAMME

Développer son aisance relationnelle avec l'AT et la PNL

#### **Comprendre les relations interpersonnelles grâce à l'AT pour un impact efficace**

##### **Reconnaître les états du moi : parent / adulte / enfant**

- Les repérer chez soi et chez les autres
- Utiliser les états du moi adaptés aux situations
- Détecter les messages et savoir à quel niveau répondre

##### **Prendre en compte les émotions et gérer avec fluidité les remarques professionnelles**

- Connaître et comprendre ses émotions en situation professionnelle
- Gérer les critiques et les félicitations dans un cadre professionnel

##### **Trouver des modèles de résolution de problème**

- Identifier les modes de communication existants : les différentes transactions
- Détecter la transaction la plus adaptée à la situation professionnelle
- Recadrer de façon constructive
- Donner des signes de reconnaissance positifs

Autodiagnostic : test de l'égogramme

#### **Élaborer une stratégie relationnelle productive pour plus de performance**

Déjouer les mécanismes de manipulation



Organisme qualifié  
par l'ISQ-OPQF

Membre de la Fédération  
Les Acteurs de la Compétence

EFE FORMATION SAS - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS  
Tél. : +33 (0)1 44 09 25 08 - e-mail : serviceclient@efe.fr  
Siret 412 806 960 00032



- Identifier les jeux émotionnels
- Sortir du triangle " persécuteur, victime et sauveur "

#### **S'affirmer dans une position gagnant-gagnant face à son interlocuteur**

- Adopter un angle de vue meilleur pour soi et pour son interlocuteur
- Se positionner au sein d'une équipe
- Favoriser un climat propice à l'efficacité
- Asseoir les bases de sa confiance personnelle

Jeu pédagogique : les positions de vie

#### **Se fixer un objectif précis pour accroître son efficacité professionnelle**

- Être proactif pour gagner en efficacité : la stratégie d'objectifs
- La définition d'un objectif en sept points
- Identifier et ancrer ses ressources pour l'atteindre

#### **Développer des comportements d'assertivité par la PNL**

##### **Se synchroniser avec son interlocuteur**

- Identifier les canaux sensoriels de soi et d'autrui
- Utiliser la technique de la synchronisation verbale et non verbale
- Pratiquer l'écoute active

##### **S'adapter à ses interlocuteurs : la clé d'une communication réussie en contexte professionnel**

- Adapter ses registres de communication à son interlocuteur
- Poser les bonnes questions pour obtenir les informations essentielles et sous-jacentes
- Réorienter la conversation pour atteindre son objectif

Jeu pédagogique : définition d'un objectif par la méthode SMART

Plan d'action personnel : formalisation des actions à mettre en œuvre pour gagner en efficacité grâce à l'AT et à la PNL

## **INTERVENANTS**

Christine CARSTENSEN  
Consultante formatrice  
Christine CARSTENSEN

## **MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES**

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Pédagogie participative mettant l'apprenant au cœur de l'apprentissage. Utilisation de techniques ludo-pédagogiques pour une meilleure appropriation. Ancrage facilité par une évaluation continue des connaissances au moyen d'outils digitaux et/ou de cas pratiques.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

## **LIEUX ET DATES**

[À distance](#)

28 et 29 nov. 2022

[Paris](#)

06 et 07 oct. 2022

