Renforcer la qualité de ses relations - L'analyse transactionnelle

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 2001441F — Mise à jour : 12 février 2026

Organisme responsable : **CCI Finistère - ELO les langues**

Présentation de la formation

Objectifs

Etre capable de cerner les différents types de conflits et d'adopter la posture efficace en fonction du comportement de son interlocuteur.
Objectifs pédagogiques : Gérer efficacement ses relations de travail en s'adaptant à la personnalité de ses interlocuteurs. Établir des relations constructives.

Programme

Responsable d'équipe : trouver sa place Entre son équipe, sa hiérarchie Prendre conscience de son rôle - Discerner les différents types de personnalité Identifier dans les interactions du quotidien les différents profils (l'exigeant, le perfectionniste, le passif, le réactif, le conciliant, le négociateur : atouts et risques de chaque profil) - Cerner son propre profil (posture, communication): points forts et points d'amélioration - Les communications et leurs difficultés - Discerner les mécanismes d'échec et comportements négatifs - Savoir induire les communications constructives - Maîtriser les clés pour ignorer les provocations et les conflits inutiles - Oser être soi sans indisposer (renforcer les points forts de son profil et canaliser les attitudes à risques) - Savoir maintenir la bonne distance sous la pression - Se préparer à un entretien difficile Développer la confiance en soi - Élaborer des argumentaires - Réagir aux comportements passifs, agressifs, manipulateurs - Cerner et formaliser son plan personnel de progrès.

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Sans niveau spécifique	**Sans niveau spécifique**

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2212240S	Présentiel	Le Relecq-Kerhuon	08/10/2026	05/11/2026

Source : GREF Bretagne #2001441F