

FORMATION INTER CSE

ST JEAN DE LUZ (64)

Nuitée du 22 + 23 – 24 – 25 juin 27



THEMATIQUE PROPOSEE

ANALYSE TRANSACTIONNELLE

CSE : optimiser votre technique de communication et gagner en aisance relationnelle

22 juin 27

- Arrivée des participants en fin d'après midi
- Nuitée en chambre single
- Diner libre

23 juin 27

- Petit déjeuner
- 09h00 - Mise à disposition d'un salon privé équipé
- 10h30 - Pause, café - thé - jus d'orange
- 12h30 – Déjeuner 3 plats – eaux – café
- 14h00 - Mise à disposition d'un salon privé équipé
- 15h30 – Pause, café - thé - jus d'orange
- 17h30 - Fin de la réunion
- 19h30 - apéritif de bienvenue
- 20h00 – Dîner 3 plats – eaux -café
- Nuitée en chambre single.

24 juin 27

- Petit déjeuner
- 09h00 - Mise à disposition d'un salon privé
- 10h00 - Pause, café - thé - jus d'orange
- 12h30 - Déjeuner 3 plats – eaux – café
- 14h00 – APRES MIDI LIBRE
- 20h00 – Dîner à l'extérieur : 3 plats – eaux - café
- Nuitée en chambre single.

Le 25 juin 27

- Petit déjeuner
- **08h30** - Mise à disposition d'un salon privé
- **10h00** - Pause, café - thé - jus d'orange
- **12h00** – Déjeuner 3 plats – eaux – café
- **14h00** – **Départ**

Non inclus dans la prestation : Les transports – les boissons supplémentaires, les extras...

S'INITIER A L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE

Optimiser ses communications inter-personnelles en réunion de CSE

Chaque jour, nous communiquons des centaines de fois : avec notre conjoint, nos enfants, nos collègues, nos clients ou nos amis. Pourtant, il arrive fréquemment que nous ayons le sentiment de ne pas être compris, de répéter toujours les mêmes conflits ou de réagir d'une manière qui nous surprend nous-mêmes. Pourquoi certaines personnes nous mettent-elles immédiatement en confiance tandis que d'autres déclenchent chez nous de l'agacement ? Pourquoi certaines discussions deviennent-elles rapidement conflictuelles alors que le sujet semblait anodin ? Pourquoi avons-nous parfois l'impression de parler "dans le vide" ?

Cette formation propose une initiation à l'A.T (Analyse Transactionnelle) pour comprendre ce qui se joue « ici et maintenant » dans une dynamique d'interactions orales que ce soit entre les personnes de son quotidien professionnel et personnel qu'en réunion CSE où les enjeux sont forts.

À L'ISSUE DE LA FORMATION, CHAQUE PARTICIPANT SERA CAPABLE DE :

- ✓ Mieux se connaître et identifier ses réactions spontanées
- ✓ Décoder le comportement des autres
- ✓ Anticiper et désamorcer les conflits
- ✓ Améliorer ses relations professionnelles et personnelles
- ✓ Développer une communication efficace et respectueuse

PROGRAMME

I – Comprendre le fonctionnement des relations

- Pourquoi communiquons parfois si difficilement ?
- Les fondements de l'A.T : qu'est-ce qu'une transaction ?
- « Les Etats du moi »

Test de positionnement & mise en application - -

- ✓ Test de positionnement « Les Etats du moi »
- ✓ Jeux de rôles

II – Les transactions simples et complémentaires

- Les transactions complémentaires, croisées et cachées
- Les signes de reconnaissance
- La matrice « OK »

Test de positionnement + Ateliers en binômes et analyses de dialogues - - -

- ✓ Test de positionnement « Je suis OK »
- ✓ Identifier les types de transactions
- ✓ Donner et recevoir des signes de reconnaissance

III- Comprendre les comportements répétitifs

- Les jeux psychologiques : pourquoi rejouons-nous toujours les mêmes scénarios ?
- Les trois rôles : le triangle de Karpman
- Déceler et anticiper par une communication adaptée les mécanismes de survenue de l'agressivité en réunion

Mises en situation individuelles/collectives - -

- ✓ Etudes de cas sur scénarios multiples
- ✓ Jeux de rôles

IV – Développer son autonomie

- Les axes d'optimisation : conscience, spontanéité, intimité
- Le champ des applications professionnelles : gérer un conflit, manager, adapter son discours et sa posture en réunion CSE

Mises en situations collectives avec simulations de réunions + débriefing collectif - -

- ✓ Simulation/jeux de rôles - réunion ascendante : gérer la parole des autres et développer son assertivité
- ✓ Simulation/jeux de rôles - réunion descendante : affirmer ses propos et ouvrir la négociation en s'accordant aux autres

→ Synthèse formation : formalisation d'un vade-mecum de bonnes pratiques A.T et d'un plan d'actions

■ CETTE FORMATION S'ADRESSE

- Élus du CSE/CSEC voulant optimiser leurs techniques de communication et souhaitant gagner en aisance relationnelle

■ PRE-REQUIS :

- Forte implication personnelle

■ RESSOURCES PEDAGOGIQUES

- Documents & supports de formation projeté
- Exposés théoriques
- Études de cas concrets, mises en situation individuelles/collectives, tests de positionnement

■ MOYENS PEDAGOGIQUES

- Paperboard, vidéo projecteur, marqueurs, stylos
- Support de formation délivré via internet

■ METHODE PEDAGOGIQUE

- Alternance d'apports théoriques et de mises en situation
- Jeux de rôle
- Etudes de cas
- Mises en situation
- Partage d'outils et expériences

■ EVALUATIONS DE DEPART, FORMATIVE, SOMMATIVE ET « A FROID »

- QCM, questions ouvertes/fermées, études de cas, mises en situation

BON DE COMMANDE

NOM DU CSE : _____

Adresse : _____

Code postal : _____ Ville : _____ Mail : _____

N° de Portable : _____ Contact : _____

Adresse de facturation (si différente) : _____

INSCRIPTIONS	NOM	PRENOM	MAIL	TELEPHONE
1 ^{er} participant				
2 ^{ème} participant				
3 ^{ème} participant				
4 ^{ème} participant				
5 ^{ème} participant				
6 ^{ème} participant				
7 ^{ème} participant				
8 ^{ème} participant				
MONTANT NET 1 988 € X			Participant(s) =	

Sous réserve de disponibilité au jour de la signature.

Thème abordé : Analyse transactionnelle

Conditions de réservation : Les inscriptions ne seront effectives qu'à **réception par mail du bon de commande dûment daté, tamponné et signé ainsi que du règlement effectué par virement (voir RIB en PJ).**

La signature de ce bon de commande entraîne l'acceptation sans modification des conditions générales de vente en annexe.

A: _____ Bon pour accord le :

Nom du signataire :

Qualité du signataire :

Cachet / signature

A retourner par mail à :

christine.berthon@caradyn.fr

Renseignements : 07 60 54 32 90



FORMATIONS CSE et SSCT

CONDITIONS GENERALES DE VENTE

Toute commande de formation suppose que le client accepte le contenu du stage qui lui a été communiqué.

CONVENTION DE FORMATION

Une convention de formation standard peut être adressée sur simple demande de la part du client.

CONVOCATIONS

CARADYN ne peut être tenue responsable de la non réception de la convocation quels qu'en soient le ou les destinataires chez le client, notamment en cas d'absence du ou des stagiaires à la formation. Dans le doute, il appartient au client de s'assurer de l'inscription de ses stagiaires et de leur présence à la formation.

PRIX ET CONDITIONS DE PAIEMENT

Nos prix sont établis en nets. La facture est adressée directement au client avant exécution de la prestation.

Convention de formation : Un acompte de 50 % sera exigible avec le retour de la convention signée.
Le solde restera à devoir à réception de facture à l'issue de la formation.

Séminaire : les inscriptions ne seront effectives qu'à réception du bon de commande dûment daté, tamponné et signé. Un virement de 50 % devra être émis le jour de la signature du bon de commande, le solde devra nous parvenir impérativement 1 mois avant la date de début de la manifestation.
En cas de non-paiement du solde, l'acompte restera dû en dédommagement des frais occasionnés (résa hôtel, chambre, repas, salle etc..)

REGLEMENT

Le règlement des factures s'effectue : virement bancaire

RIB : BNP PARIBAS

IBAN : FR76 3000 4019 4300 0100 1995 459

BIC : BNPAFRPPXXX

CARADYN ou

RIB CREDIT AGRICOLE

IBAN : FR76 1910 6000 0843 6779 0249 476

BIC : AGRIFRPP891

CARADYN

ANNULATION, ABSENCE, REPORT D'INSCRIPTION

Toute annulation d'inscription doit être signalée par téléphone et confirmée par écrit.

Un remboursement ou un report seront possibles que si l'annulation nous parvient au moins 30 jours avant la date du stage. Passé ce délai, aucun remboursement ni report ne pourra être exigés. En cas d'absence du stagiaire, la prestation commandée sera facturée en totalité.

ANNULATION D'UN STAGE

CARADYN se réserve la possibilité d'annuler tout stage en cas de manque de participants de problème technique ou cas de force majeure (pandémie...). Dans ce cas, les stagiaires seront prévenus avant le début du stage et leur inscription sera automatiquement reportée à la session suivante.

ARTICLE 4 - ANNULATION, ABSENCE, REPORT D'INSCRIPTION

Toute annulation d'inscription doit être signalée par téléphone et confirmée par écrit.

Un remboursement ou un report seront possibles que si l'annulation nous parvient au moins 30 jours avant la date du stage. Passé ce délai, aucun remboursement ni report ne pourra être exigés. En cas d'absence du stagiaire, la prestation commandée sera facturée en totalité.

ARTICLE 5 - ANNULATION D'UN STAGE

CARADYN se réserve la possibilité d'annuler tout stage en cas de manque de participants de problème technique ou cas de force majeure (grève, pandémie, acte de puissance publique, hostilités, guerre, catastrophe naturelle, incendie, inondations, etc...). Conformément aux disponibilités de l'article 1134 du Code Civil, les parties devront mettre en œuvre tous leurs efforts pour prévenir ou réduire les effets d'un événement d'une inexécution du contrat causé par un événement de force majeure ; la partie désirant invoquer un événement de force majeure devra notifier immédiatement à l'autre partie le commencement et la fin de cet événement, sans quoi elle ne pourra être déchargée de sa responsabilité.

Dans ce cas, les stagiaires seront prévenus avant le début du stage et leur inscription sera automatiquement reportée à la session suivante.

Siège Social : CUERS (83) – Ets secondaire : SEYSSINS (38) - T : 07 60 54 32 90

Agréée afin de dispenser la formation SSCT (décision OF CSE N° 2018/25) prévue à l'article L.2315-18 du code du travail, au bénéfice de la délégation du personnel du Comité Social Economique (CSE). Le présent agrément permet de dispenser des formations sur l'ensemble du territoire français.