

Développer son aisance relationnelle avec l'AT et la PNL

L'essentiel de l'AT et de la PNL

2 jours (14 heures)

Initiation

Présentiel ou classe à distance

à partir de

1 615 € HT par personne (TVA en vigueur)

 **Repas inclus en présentiel**

Contenu mis à jour le 30/09/2026. Document téléchargé le 07/10/2026.

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.

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

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

Compétences acquises

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

À qui s'adresse cette formation ?

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

Programme

1 Pendant votre formation

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

- 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

Financement

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles via les OPCO (Opérateurs de Compétences), organismes agréés par le ministère du Travail dont le rôle est d'accompagner, collecter et gérer les contributions des entreprises au titre du financement de la formation professionnelle.

Pour plus d'information, une équipe de gestionnaires SKOLAE Formation spécialisée vous accompagne dans le choix de vos formations et la gestion administrative.

[Nous contacter pour en savoir plus →](#)

Intervenants

Jamila BESSAIH

Coach et formatrice experte en connaissance de soi et en accompagnement du changement.

Modalités 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.

[Accessibilité aux personnes en situation de handicap](#)

Détails de la session

Du 26 novembre 2026 au 27 novembre 2026 (2 jours / 14 heures)

Mulhouse

Du 26 novembre 2026 au 27 novembre 2026 Mulhouse

- 26 novembre 2026 9h00 – 17h30
- 27 novembre 2026 9h00 – 17h30