

LES RELATIONS HUMAINES AU REGARD DES DIFFÉRENTES APPROCHES



PUBLIC

Toute structure désireuse de développer au sein de son équipe une meilleure prise en compte des enjeux actifs dans les processus relationnels

NOMBRE

Groupe de 3 à 12 personnes maximum

DURÉE

3 jours (18 heures)

LIEU

La formation peut se dérouler au sein de votre structure ou dans nos locaux à Grande-Synthe

COÛT

2 565 € T.T.C. auxquels s'ajoutent les éventuels frais de mission

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ◆ Connaître l'histoire et les concepts centraux de la psychanalyse, de l'analyse transactionnelle et de la programmation neuro-linguistique
- ◆ Appréhender la construction subjective sous l'angle d'un enjeu logique
- ◆ Donner une place différente à la Parole dans l'accueil de l'autre
- ◆ Envisager autrement la demande de l'autre dans la rencontre professionnelle

CONTENU PÉDAGOGIQUE

- ◆ La naissance de la psychanalyse et les auteurs clés
- ◆ Les concepts centraux de la psychanalyse : l'inconscient et le sujet désirant, la distinction entre Vérité Subjective et vérité factuelle, la demande dans la relation transférentielle
- ◆ Les concepts de l'analyse transactionnelle : les États du moi, les transactions et les jeux psychologiques
- ◆ Les sentiments et les émotions : leurs manifestations et les besoins liés
- ◆ Les outils de la programmation neuro-linguistique pour mieux communiquer, gagner en confiance et en motivation
- ◆ La communication non-violente

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- ◆ Encadrement par des praticiennes formées à la psychanalyse, l'analyse transactionnelle et à la programmation neuro-linguistique
- ◆ Analyses à partir de situations vécues par les participant(e)s
- ◆ Apports théoriques illustrés d'exemples
- ◆ Exercices pratiques



Pour toute demande de devis détaillé, contactez-nous au 03.28.29.87.58