



Cours officiel d'introduction à l'analyse transactionnelle agréé par les associations européennes et internationales E.A.T.A et I.T.A.A

- **PUBLIC :** **Tout public – aucun prérequis**  
*Personnes en situation de handicap : nous contacter*
- **DATES :** **Session du 19 au 21 octobre 2026** - 18 heures de formation  
**Session du 7 au 9 juin 2027** - 18 heures de formation
- **LIEU :** 54bis rue du général Leclerc **49250 Beaufort en Anjou**

#### ■ **OBJECTIFS ET CONTENU :**

##### **Les objectifs de formation**

- Découvrir les concepts théoriques de l'Analyse Transactionnelle
- Comprendre comment ils peuvent être appliqués au domaine de la relation d'aide et du conseil dans un cadre professionnel
- Améliorer sa communication interpersonnelle dans le cadre professionnel

##### **Le contenu, les concepts fondamentaux présentés :**

#### **JOUR 1**

- **La définition et la philosophie de l'AT, les champs d'application :**  
*L'application de l'AT dans les quatre spécialités suivantes : éducation, psychothérapie, organisation, relation d'aide ; comprendre les particularités de chaque spécialité : points communs et différences*
- **L'historique de l'AT**
- **Les Etats du moi structuraux et fonctionnels :** *les sources des comportements, les types de réponses possibles et les canaux de communication à utiliser*
- **Les transactions et règles de communication :** *savoir s'affirmer, faire partager ses idées sans s'imposer ni dévaloriser les autres*
- **La méthode contractuelle : les contrats bipartie et multi- parties :** *se donner des repères pour gérer l'organisation de ses relations avec les autres, avec la hiérarchie ; maîtriser sa place et son rôle dans un système*
- **Les pathologies des états du moi :** *la source de certaines tensions et désordres psychiques, savoir y remédier...)*

#### **JOUR 2**

- **Les positions de vie :** *les origines et mécanismes de la dévalorisation, survalorisation*
- **La structuration du temps :** *application à des situations professionnelles*
- **Les signes de reconnaissance :** *la gestion des besoins de reconnaissance ; le lien avec la gestion des conflits, avec la motivation*
- **Les émotions : sentiments parasites :** *distinguer les émotions authentiques des émotions parasites, savoir trouver la bonne distance dans la relation professionnelle, distinguer rôle et personne, comprendre les principes de l'alphabétisation émotionnelle*
- **Les jeux psychologiques :** *la gestion des conflits : en comprendre les causes, le déroulement et les options de résolution*



### JOUR 3

- **Les rackets et leurs bénéfiques ; les timbres ristournes et le système racket. La symbiose, les méconnaissances et les comportements de passivité :** les liens de dépendance, de contre - dépendance, d'indépendance, d'interdépendance
- **Le scénario de vie ; Histoires de vie :** les messages verbaux, non verbaux à l'origine des décisions de vie
- **La notion d'autonomie**

#### ■ METHODES PEDAGOGIQUES

Des exposés alternent avec des exercices pratiques (cas concrets), mises en situations et des échanges. Un document pédagogique est remis à chaque participant.

#### ■ EVALUATIONS

A chaque fin de journée, une évaluation orale permet éventuellement de recadrer le processus et le contenu. En fin de formation, chaque stagiaire sera invité à partager son bilan personnalisé. L'évaluation individuelle de l'acquisition des compétences se fait en fin de session sous la forme d'un quizz.

- **COÛT :** **870 €** exonéré de TVA en convention professionnelle  
**525 €** financement personnel, *nous joindre concernant l'éligibilité*

#### ■ FORMATEURS :

**Jean Paul GODET** est Analyste Transactionnel certifié, enseignant et superviseur TSTA.E agréé par l'EATA<sup>1</sup> et titulaire du titre universitaire de niveau 1 « *formateur d'enseignants et de cadres supérieurs pédagogiques* ». Formateur et consultant depuis 1992, il intervient dans diverses structures socio-éducative, médico-sociales, PME et PMI. Spécialisé dans les problèmes de relation d'aide et/ou le travail en équipe, il est également coach de cadres et de dirigeants.



**Laurent SOUCHET** est diplômé en sciences politiques et ancien directeur général des services d'une collectivité territoriale. Il a une solide expérience dans les organisations socio-culturelles et d'éducation populaire. Formé à l'analyse transactionnelle, dans le champ Organisation, il se spécialise dans le coaching individuel et d'équipe. La « coordination de démarche de coopération » et la « méthodologie de projet » sont deux compétences qu'il a longtemps exercées et qu'il continue d'appliquer et de développer.



<sup>1</sup>

Association européenne d'analyse transactionnelle