



Historique

Rhizome Partner® ?

Rhizome Partner®, fondé en 2017, est un cabinet spécialisé qui a pour mission la mise en « réseau » des individus dans les « aspects relationnels du management ». Son intervenant, possédant une solide expérience de management, intervient pour les entreprises du secteur public (entreprises, administrations) et privé (grandes entreprises, PME).

L'objectif de Rhizome Partner® est de proposer une approche originale et pluridisciplinaire, reposant sur quatre compétences :



- des formations adaptées à la culture, aux objectifs et à la population concernée.
- de l'accompagnement d'équipe
- des missions de coaching individuel
- des missions de conseils : audit

Rhizome Partner vient du mot

Rhizome

Le Rhizome est une racine, qui n'a pas de commencement ni de fin mais toujours un milieu, par lequel il pousse, afin de créer un réseau avec les apports extérieurs.

Un Rhizome met en lien les contributions personnelles, ce qui produit un effet systémique, dans le sens où la résultante de toutes ces contributions est beaucoup plus complexe que la somme de toutes les contributions.

Ainsi, penser réseau, c'est s'intéresser aux relations, clarifier la complexité, développer les compétences et favoriser l'innovation.

Pourquoi Rhizome Partner ?

Le monde du travail est de plus en plus interconnecté, de plus en plus exigeant, pouvant générer plus de tensions, de stress. De plus toute entreprise s'interroge périodiquement sur sa propre efficacité dans un contexte toujours mouvant.

Il faut donc, savoir passer d'un modèle de coordination à un modèle de collaboration pour accroître votre potentiel global, innover, gérer les choses à taille humaine, parce que tout ne vous obéit pas.

Pour cela, Il faut sortir des schémas usuels qui prescrivent toujours plus de la même chose. C'est ce que propose Rhizome Partner®.



Rhizome Partner® met au centre de son approche l'individu, en étant pleinement au service de la construction des personnes, pour les accompagner dans le développement de leur capacité et d'y agir en accord avec l'entreprise, les autres et avec eux-mêmes.

Cette approche systémique permet ainsi à l'individu de se situer et se positionner dans une organisation.

Rhizome Partner® a pour ambition profonde de fournir à chaque individu un appui pour agir et se conduire de façon à la fois plus libre et plus responsable en congruence avec les objectifs de l'entreprise. Permettant ainsi, à l'individu d'être capable de trouver en lui ses propres solutions.

*« Quand un homme à faim, mieux vaut lui apprendre à pêcher que de lui donner un poisson. »
Confucius*

Avant-propos

Pour vivre mieux, l'individu doit apprendre à être en accord avec lui-même comme avec les autres.

Notre rôle est de vous accompagner dans cette recherche et de vous aider à trouver votre « ikigai ».



Dans un monde mouvant et de plus en plus impersonnel, la question du sens devient essentielle.

Aujourd'hui le management fondé sur le contrôle et le questionnement hiérarchique ne suffit plus.

Le Faire et l'Être doivent apprendre à mieux cohabiter pour rendre l'individu plus performant.

Notre mission repose sur l'interdépendance entre la formation, le coaching, le team building et le conseil que nous vous apportons à tous les stades de notre intervention

« ...aider nos clients à se réaliser, à se développer et à devenir la meilleure version d'eux-mêmes par la formation, l'accompagnement et le conseil stratégique »

Pourquoi se former ?

Dans l'entreprise, nous pouvons rencontrer des personnes qui choisissent de suivre une formation, d'autres en revanche, rechignent à se former.

Les partisans du moindre effort préfèrent quant à eux la routine et l'ennui au sacrifice exigé par les formations professionnelles.



Pourtant, entreprendre de se former est avantageux à plusieurs niveaux.

- Développer de nouveaux savoirs,
- Décrocher un grade plus élevé,
- Actualiser ses connaissances,
- Approfondir ses acquis
- Dynamiser sa motivation.

Rhizome Partner est un organisme référençable par Datadock, respectant ainsi les 21 critères de qualité.

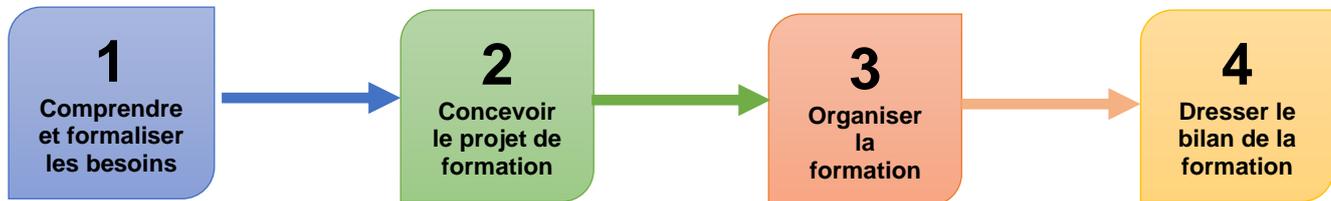


Consulter notre site internet :

www.rhizomepartner.fr



Des formations sur mesure adaptées à vos besoins



Intervenant de Rhizome Partner



Khaled Boulhamane
15 ans d'expérience dans le management



Khaled est titulaire d'un master 2 en coaching professionnel, de l'école de coaching réputée « Linkup Coaching » (RNCP Niveau 1).

Il s'intéresse plus particulièrement aux techniques permettant d'améliorer, le potentiel individuel et organisationnel. Avec une envie de se spécialiser dans le développement du capital humain.

Il est ainsi formé à l'Analyse Transactionnelle, à l'Analyse Systémique dans les Organisations, à l'intelligence émotionnelle, à l'assertivité, à l'EFT (Emotional Freedom Technique), à l'Ennéagramme, à la Process com®, à la Sophrologie, au diagnostic de Structure (Théorie organisationnelle de Berne) et à l'approche neurocognitive et comportementale,

Il est également Praticien, Coach, certifié en PNL (Programmation Neuro Linguistique), à la Process com®, à la Résilience en environnement professionnel et au Conflict Dynamics Profile Model (développer son intelligence conflictuelle).

Convaincu que les facteurs humains sont prépondérants sur tout changement, Khaled combine ces différentes approches pour aider les individus à utiliser tout leur potentiel pour devenir la meilleure version d'eux-mêmes.



Sommaire

Gestion des Ressources Humaines.....p6

- Le Formation civile et civique : Religion et travail
- Prévenir les Risques Psychosociaux en entreprise



Management.....p8

- Management opérationnel avec la Process Com
- Créez la cohésion de vos équipes
- Les clés de la gestion de conflit en entreprise
- Gestion du stress en entreprise et en milieu professionnel
- Gestion du Temps et des Priorités
- Résilience en environnement professionnel
- Développer vos compétences « conflits » et mieux travailler ensemble
- Développer les compétences entrepreneuriales



Communication.....p15

- Adapter sa communication par rapport à son interlocuteur
- La communication dans les relations interpersonnelles
- Certification en Communication interpersonnelle



Qualité Sécurité Environnement.....p18

- AIPR
- Gestes et postures (Prévention des TMS)



Vente.....p19

- Certificat de Compétences en Entreprise (CCE)
"Mener une négociation commerciale" avec la Process Com



Développement personnel.....p21

- Déconstruire pour mieux se reconstruire
- Entendre pour mieux comprendre l'autre



Conditions générales de vente.....p24



Formation civile et civique : Religion et travail (code CPF : 237398)

Public visé

Dirigeants, managers, collaborateurs, RH,
membres du CHSCT.

Objectifs Pédagogiques

- Comprendre, analyser et mettre en pratique les connaissances fondamentales acquises relatives : aux Institutions de la République et au principe de laïcité, dans le cadre législatif ou réglementaire correspondant ; à l'organisation et à la gestion des organismes culturels, des associations religieuses et des lieux de culte
- Communiquer sur les règles du droit des cultes ; apporter une information générale adaptée à chacun des cultes au regard des règles de liberté d'exercice des cultes ; adapter son comportement et ses pratiques aux règles encadrant la liberté d'exercice des cultes
- Avoir une aptitude au dialogue, en assurant la promotion de discours et de pratiques professionnelles coopératives, efficaces et respectueuses du principe de laïcité
- Savoir mettre en oeuvre au sein des institutions ou des organisations les conditions de réussite dans la gestion du vivre-ensemble, de la citoyenneté et de la laïcité ; créer et développer une relation de confiance entre les personnes accueillies, leur entourage et les institutions du lieu d'exercice ; informer de manière claire les personnels/usagers des services publics sur les règles relatives à la laïcité ; adopter une posture de médiation pour prévenir et/ou résoudre des conflits

Attendus

Aucun

Durée

7 heures (une journée)

Déroulé de la formation

Alternance entre partie théorique et étude de cas pratique avec mise en situation.

Méthodes pédagogiques

Études de cas. Mises en situation. Réflexions et auto-évaluation.

Programme

Etats des lieux du fait religieux

- De quoi parle-t-on ? Données statistiques, approche culturelle, lien avec la laïcité...
- Décryptage du « Guide du fait religieux dans l'entreprise » : quelle application et quelle portée ?

Maîtriser le cadre réglementaire existant du fait religieux en entreprise

- Connaître les principes légaux applicables dans le secteur public/parapublic, le secteur privé, les entreprises de tendance...
- Quelles sont les restrictions aux droits des personnes et aux libertés individuelles et collectives autorisées ? Prosélytisme, hygiène et sécurité, exécution normale du contrat de travail, contraintes de la clientèle... Identifier les risques de discrimination : à partir de quand y a-t-il discrimination ?
- Les sanctions civiles et pénales pour le salarié et pour le chef d'entreprise

Assurer la cohésion de la communauté de travail dans l'entreprise : les moyens à disposition

- Praticants, non praticants : les droits et libertés de chacun. Assurer l'égalité de traitement tout en respectant les croyances de chacun.
- S'appuyer sur les outils propres à l'entreprise : règlement intérieur, charte, guide Managers... Quand et comment les utiliser ? Quelle portée ?
- Jusqu'où aller dans l'aménagement du temps de travail et des locaux ?

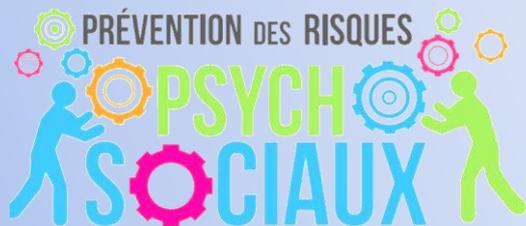
Apporter des réponses concrètes à ses managers

- Port de signes religieux, exercice du culte ou expression religieuse, temps de travail, congés, restauration... qu'est-il autorisé ?
- Sensibiliser les managers au phénomène et leur apporter des réponses appropriées
- Mettre en place des démarches concrètes : communication, sensibilisation, formations, guide...
- Focus sur les solutions retenues par la jurisprudence, et par les entreprises/administrations sur le fait religieux
- Comment réagir face à une revendication religieuse ?

Prévenir les Risques Psychosociaux en entreprise (code CPF : 237356)

Public visé

Dirigeants, managers, collaborateurs, RH, membres du CHSCT.



Objectifs Pédagogiques

- Mobiliser ses compétences juridiques en matière de risques psychosociaux pour communiquer en interne sur une définition partagée.
- Identifier les facteurs de risques dans son entreprise en constituant des équipes pluridisciplinaires pour associer tous les acteurs de l'entreprise en amont d'une démarche de prévention.
- Définir et mettre en œuvre une démarche de prévention impliquant tous les acteurs de l'entreprise (direction, IRP, managers et salariés).
- Piloter et faire évoluer le dispositif en recueillant les données permettant une appréciation critique en rapport avec des critères prédéfinis.
- Gérer les situations individuelles de mal-être au travail en proposant aux salariés en "souffrance" un accompagnement personnalisé et évolutif.

Attendus

Aucun

Durée :

7 heures (une journée)

Déroulé de la formation

Alternance entre partie théorique et étude de cas pratique avec mise en situation.

Méthodes pédagogiques

Études de cas. Mises en situation. Réflexions et

Programme

Phénomène et notion des RPS

- Importance du phénomène.
- Définition légale du harcèlement moral.
- Notion de harcèlement discriminatoire.
- Contexte actuel concernant le harcèlement sexuel.
- Définition conventionnelle du stress.
- Définition du burn-out.

Nature des risques

- Risques physiques : maladies professionnelles, accidents du travail.
- Risques psychosociologiques : stress, burn-out et harcèlement psychologique.
- Risques juridiques.

Les stratégies pour faire face

- Les stratégies centrées sur le problème ou sur l'émotion.
- Autoévaluation de vos stratégies.

Les outils d'amélioration de la santé et de la sécurité au travail

- Le document unique.
- Le bilan social.

L'amélioration de la qualité relationnelle et le bien-être au travail

- Favoriser une bonne cohésion d'équipe.
- Les comportements coopératifs.



Management opérationnel avec la Process Com® (CPF : 237082)**Public visé**

Tout manager désirant améliorer sa pratique et sa communication en s'adaptant à ses différents collaborateurs

Objectifs Pédagogiques

-Communication : Identifier son profil comportemental et son mode de fonctionnement pour mieux se connaître et mieux communiquer. Décrypter les caractéristiques comportementales et les sources de motivation chez ses collaborateurs pour adapter sa communication managériale.

-Management des équipes : Adopter une posture de manager pour animer son équipe au quotidien et développer sa motivation. Fixer les objectifs individuels et collectifs pour organiser son équipe. Faire face et gérer les situations complexes : déléguer une tâche, résoudre un conflit, gérer un collaborateur démotivé. Evaluer la performance de son équipe pour relever et corriger les dysfonctionnements.

-Performance de l'activité : Connaître les différents tableaux de bord pour identifier les outils pertinents pour son équipe. Analyser les différents indicateurs financiers pour mesurer les résultats obtenus.

-Innovation et changement : Interpréter les tendances liées à l'innovation pour mieux cerner les changements qui en découlent et les expliciter auprès de son équipe.

Attendus

Il est indispensable que les participants remplissent un questionnaire en amont de la formation pour obtenir leur inventaire de personnalité Process Com®.

Durée

21 heures (Trois jours)

Méthodes pédagogiques

Parce qu'il est immédiatement opérationnel, le modèle Process Com® élaboré par l'américain Taibi Kahler est aujourd'hui utilisé en entreprise, au plan international.

Chaque participant reçoit son inventaire de personnalité et bénéficie des commentaires personnalisés du consultant.

Programme**Mieux se connaître en tant que manager**

- Identifier et comprendre son propre profil psychologique et ses styles préférentiels de management.
- Gérer son propre stress dans les situations managériales délicates.
- Développer sa flexibilité de manager.
- Autodiagnostic : Découvrir mon profil de communication.

Pratiquer un management individualisé pour s'adapter à chaque collaborateur

- Repérer le style de management adapté à la personnalité de chaque collaborateur.
- Gérer les situations de management de manière individualisée : délégation, recadrage, traitement des erreurs...
- Mise en situation : Entraînement pratique.

Renforcer l'implication de ses collaborateurs

- Utiliser les canaux de communication adaptés.
- Reconnaître ses collaborateurs en fonction de leurs besoins psychologiques.
- Tenir compte des environnements préférentiels de travail de chacun.
- Ateliers : S'exercer à la communication individualisée.

Anticiper et traiter les situations conflictuelles

Comprendre les difficultés relationnelles rencontrées avec certains collaborateurs. Anticiper les comportements inefficaces dans les situations de stress.

Rétablir une communication efficace avec ses collaborateurs.

Entraînement : Faire face aux situations délicates en entretien individuel.



Créez la cohésion de vos équipes (code CPF : 235825)

Public visé

Tout manager désirant développer la cohésion de l'équipe et la capacité à bien travailler et communiquer ensemble.

Objectifs Pédagogiques

- Elaborer la cartographie des profils comportementaux de l'équipe
- Identifier les freins pour améliorer le travail en équipe
- Analyser la fonction exercée en son adéquation avec le profil comportemental pour augmenter l'efficacité et le discernement et repérer les axes d'améliorations individuelles et collectives
- Elaborer la cartographie des Talents de chaque membre de l'équipe afin d'optimiser les contributions individuelles au sein de l'équipe
- Analyser la fonction exercée et son adéquation avec le profil de talents afin de repérer la spécificité et la plus-value de chaque membre et créer une intelligence collective
- Définir les clés d'une communication harmonieuse afin d'instaurer les bases de l'intelligence collective
- Acquérir les techniques de résolution des conflits avec la communication non violente (CNV)
- Créer un canal de communication adapté à votre interlocuteur pour renforcer la qualité de la relation (« mode de perception »)
- Identifier les composantes de l'esprit d'équipe pour créer la cohésion d'équipe et relever les défis ensemble
- Identifier les composantes de la culture de l'équipe ou de l'entreprise pour faire émerger les « évidences » et leur impact sur l'atteinte des objectifs de l'équipe.
- Définir un objectif commun

Attendus

Il est indispensable que les participants remplissent un questionnaire en amont de la formation pour obtenir leur inventaire de personnalité Process Com®.

Durée

14 heures (deux jours)

Méthodes pédagogiques

Parce qu'il est immédiatement opérationnel, le modèle Process Com® élaboré par l'américain Taibi Kahler est aujourd'hui utilisé en entreprise, au plan international.

Chaque participant reçoit son inventaire de personnalité et bénéficie des commentaires personnalisés du consultant.

Programme

- Compréhension de la notion de dynamique d'équipe.
- Présentation générale du modèle Process-com®.
- L'importance de la position de vie "plus/plus" dans nos relations d'équipe.
- Présentation des perceptions et des modes de communication.
- Exercices et entraînements pour utiliser les canaux de communication adaptés à l'interlocuteur et à l'équipe.
- Découvrir les 6 types de personnalités et leurs principales caractéristiques.
- Exercice de découverte et de compréhension de son profil de personnalité et de celui des autres.



- Transformer les différences entre individus en opportunité.
- Exercice d'optimisation des points forts de chacun au service de l'équipe.
- Présentation des besoins psychologiques.
- Entraîner l'équipe à nourrir le mieux possible les besoins essentiels de chacun.
- Exercices supplémentaires pour apprendre à mieux communiquer et travailler ensemble.

Les clés de la gestion de conflit en entreprise (code CPF : 236235)**Public visé**

Elle est adaptée pour toute personne souhaitant approfondir sa connaissance de soi et améliorer sa communication avec les autres en particulier dans les situations de tension et de conflits.

Objectifs Pédagogiques

- Développer ses capacités relationnelles afin de mieux comprendre le fonctionnement de chacun
- Communiquer avec efficacité et assertivité : apprendre à écouter et concerter des points de vue différents pour trouver des solutions constructives
- Expliquer et prioriser ses actions
- Atteindre ses objectifs efficacement
- Démontrer un leadership adapté en tant que manager
- Agir avec professionnalisme et responsabilité en entreprise
- Développer la compétence collective de l'entreprise

**Attendus**

Il est indispensable que les participants remplissent un questionnaire en amont de la formation pour obtenir leur inventaire de personnalité Process Com®.

Durée

7 heures

Méthodes pédagogiques

Parce qu'il est immédiatement opérationnel, le modèle Process Com® élaboré par l'américain Taibi Kahler est aujourd'hui utilisé en entreprise, au plan international.

Chaque participant reçoit son inventaire de personnalité et bénéficie des commentaires personnalisés du consultant.

Programme**Rafraîchir sa maîtrise des principaux concepts du modèle Process-com®**

- Les 6 perceptions ou langages de communication
- Les types de personnalité et la notion de structure de personnalité

Le parcours d'une vie :

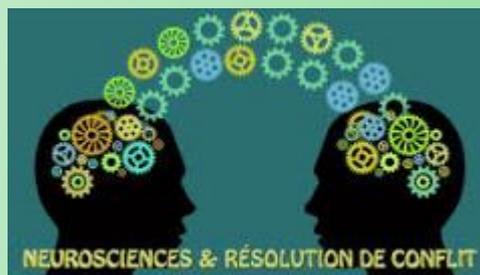
- Notion de base et de phase
- La communication ok-ok : parties et canaux de communication

Apprendre à repérer les drivers et à limiter leurs impacts négatifs pour soi et les autres

- Les 6 drivers
- Lien entre drivers, stress et mécommunication
- Lien entre drivers et structure de personnalité (évaluation pour chacun)
- Les « parades » pour réduire les effets négatifs des drivers

Repérer et neutraliser les séquences de stress pour soi et pour les autres

- Les séquences de stress par type de personnalité
- Liens entre « séquence de stress » et « structure de personnalité »
- Les solutions pour neutraliser les séquences de stress et les mécanismes d'échec
- Évocation de la notion de « scénario d'échec »



Gestion du stress en entreprise et en milieu professionnel

(code CPF : 236096)

Public visé

Dirigeants, managers, collaborateurs, RH,

Objectifs Pédagogiques

- Discerner et formuler les mécanismes du stress et ses effets délétères sur la santé.
- Déceler les différentes sources génératrices de stress en entreprise et en milieu professionnel.
- Appliquer les outils de gestion du stress, éventuellement les adapter afin de se les approprier pour limiter les tensions psychocorporelles et ainsi améliorer la qualité de vie au travail.



Attendus

Aucun

Durée

14 heures

Déroulé de la formation

Alternance entre partie théorique et étude de cas pratique avec mise en situation.

Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques, d'échanges, de travaux d'analyse et de réflexion et de jeux de rôle.

Programme

Le stress : de quoi parle-t-on ?

- Définition
- Les mécanismes biologiques.
- Comment le reconnaître ?
- Stress positif / stress négatif : risques et bénéfices.
- Identifier ses niveaux d'alertes.

Les moyens de lutte antistress à portée de main :

- L'hygiène de vie : le rôle de l'alimentation, du sommeil et de l'endurance.
- Le rôle de la respiration et du relâchement musculaire.

Découvrir ses ressources personnelles de lutte contre le stress négatif :

- Les messages contraignants et les permissions à se donner.
- Les signes de reconnaissance ou strokes.

Découvrir et pratiquer des techniques simples pour réduire le stress :

- Relaxation.
- Cohérence cardiaque.
- Visualisation positive.
- Méditation.
- Affirmation positive.



Gestion du Temps et des Priorités**(code CPF : 236823 / 309663)****Public visé**

Dirigeants, managers, collaborateurs, RH,

Objectifs Pédagogiques**Compétences comportementales**

Décrypter et prendre du recul face aux changements (analyse stratégique et sociologie des organisations)

Faire preuve d'agilité dans sa façon d'appréhender et de réagir face aux transformations

Identifier ses propres modes de fonctionnement pour prendre du recul dans la gestion des conflits éventuels

Conduire efficacement une séance de travail pour mettre en place un dispositif d'amélioration

Compétences organisationnelles

Exploiter les techniques clés de gestion des priorités dans l'organisation de son activité

Prendre engagements réalistes et les tenir, à partir des techniques de prise de décision

Choisir les méthodes adéquates pour résoudre efficacement un problème

Utiliser de manière optimisée les outils collaboratifs digitaux

Compétences relationnelles

Identifier les modes de fonctionnement de l'autre, pour s'y adapter et faciliter la communication

Donner et recevoir du feedback

Mieux écouter pour mieux décoder afin d'établir une relation de confiance

Construire une position gagnant / gagnant dans une situation de négociation

Attendus

Aucun

Durée

7 heures (1 jour)

Déroulé de la formation

Alternance entre partie théorique et étude de cas pratique avec mise en situation.

Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques, d'échanges, de travaux d'analyse et de réflexion et de jeux de rôle.

Programme**Le temps : un allié de la croissance professionnelle**

- Structurer son temps pour augmenter l'efficacité et diminuer le stress.
- Connaître son propre style de gestion du temps ».
- Identifier les facteurs pour gagner du temps en réunion.
- Utiliser de façon efficace les outils d'aide à l'organisation personnelle.

Adopter les bons comportements face au temps

- Comprendre les besoins de son équipe et s'appropriier un modèle managérial situationnel.
- Prioriser / Hiérarchiser / Refuser.
- Les chronophages : principaux aspects de la hiérarchisation des priorités.
- Développer les motivations personnelles pour la gestion du temps.
- Solutions et plan d'action personnel pour optimiser son temps.



Résilience en environnement professionnel

Public visé

Consultants et formateurs dans le domaine des RPS et de la Qualité de Vie au Travail, Coachs en entreprise, Responsables RH

Objectifs Pédagogiques

Savoir aider vos clients en entreprise à développer leur résilience au travail afin d'améliorer leur performance professionnelle dans un contexte de stress



Attendus

Aucun

Durée

14 heures (2 jours)

Déroulé de la formation

Passation en ligne de l'échelle individuelle REP7, questionnaire de 25 items. Durée de passation 15 mn

Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques, d'échanges, de travaux d'analyse et de réflexion et de jeux de rôle.

Programme

La résilience dans l'environnement professionnel

- Qu'est-ce que la résilience ?
- Pourquoi la résilience est-elle importante dans le cadre professionnel ?
- Le « Tabouret à 4 pieds »

L'échelle REP

- Présentation de l'instrument et de ses auteurs : Kathryn McEwen et le Dr Peter Winwood
- Les fondements théoriques de l'échelle REP et la psychométrie du questionnaire REP7
- Les 7 éléments de la REP et les questions à poser à son client
- Les applications de l'outil dans le contexte professionnel



Remise et interprétation de résultats du questionnaire REP

- Résultats pour les 7 éléments du test
- Savoir donner un feed-back de haute qualité à son client
- Training par binôme sur cas réels + Etudes de cas

Les stratégies de construction de résilience

- Comment développer la résilience pour chaque élément de la REP
- Apport de conseils pratiques
- Comment aider son client à bâtir son plan d'action

Développer vos compétences « conflits » et mieux travailler ensemble

Public visé

Consultants et formateurs en Management, Cohésion d'équipes, Communication ; Coachs en entreprise ; Responsables RH, Managers.

Objectifs Pédagogiques

- Connaître son profil comportemental en situation conflictuelle
- Identifier ses axes de progrès concrets
- Acquérir une méthodologie opérationnelle pour la compréhension et la gestion des conflits (désaccords, malentendus, tensions diverses) inhérents à toute équipe de travail
- Pour les formateurs, les consultants et les coachs : aider vos clients à développer leurs compétences en gestion des conflits et ainsi, à les aider à mieux travailler ensemble pour atteindre leurs objectifs



Attendus

Passation en ligne du test CDP-I / Conflict Dynamics Profile®, questionnaire individuel de 99 items. Durée de passation 30 mn environ.

Durée

14 heures (2 jours)

Déroulé de la formation

Alternance entre partie théorique et étude de cas pratique avec mise en situation.

Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques, d'échanges, de travaux d'analyse et de réflexion et de jeux de rôle.

Programme

Qu'est-ce qu'un conflit ?

Définition, caractéristiques et rôle du conflit ; Conséquences économiques et sociales des conflits ; Différents modèles et théories ; Un conflit est une opportunité de progrès. Les 5 niveaux de conflit.

Le Dynamic Conflict Model

Un conflit est un processus dynamique d'intensité croissante ; Conséquences des comportements constructifs et destructifs, actifs et passifs ; Les déclencheurs de conflits (« Hot buttons »)

Le Conflict Dynamics Profile

Le CDP - Individuel (questionnaire et rapport) ; Le CDP-Team (profil agrégé des données individuelles) ; Restitution des profils CDP-I des participants.

Appropriation des outils complémentaires

Le guide de développement ; Le manuel technique ; Le guide d'interprétation et de feedback ; Assistance au feedback

Le CDP Team

Présentation d'un cas ; Entraînement à l'analyse des données ; Restituer un feedback de groupe.



Développer ses compétences entrepreneuriales

(code CPF : 237568)

Public visé

Consultants et formateurs en Management, Cohésion d'équipes, Communication ; Coachs en entreprise ; Responsables RH, Managers.

Objectifs Pédagogiques

- Découvrir les 14 traits de caractère et aptitudes associés à l'esprit entrepreneurial, apprendre en quoi ces qualités sont utiles aux entrepreneurs, mais aussi aux intrapreneurs (cadres dirigeants)
- Comprendre l'importance de l'esprit entrepreneurial
- Savoir analyser et commenter ses résultats d'évaluation EMP-Individuel à un client (rapport individuel et, profil d'équipe par agrégation de plusieurs profils individuels)
- Identifier ses forces propres en matière de pensée et comportements entrepreneuriaux, et bâtir un projet d'optimisation de ces forces
- Identifier ses faiblesses en mode de pensée et comportements entrepreneuriaux, et utiliser le Guide de Développement EMP pour les corriger et en minimiser la portée



Attendus

L'outil EMP-Individuel (Entrepreneurial Mindset Profile™) : questionnaire en 72 items.
Durée de passation : 20 à 30 mn environ.

Durée

14 heures (2 jours)

Déroulé de la formation

Alternance entre partie théorique et étude de cas pratique avec mise en situation.

Programme

- Historique et applications de l'EMP
- Définition de l'esprit Entrepreneurial : les traits de caractères et les aptitudes
- Qu'attendre du test EMP-I ?
- Présentation détaillée des 14 dimensions de l'EMP-I et qualités métrologiques
- Présentation du rapport d'évaluation EMP-I : graphiques et scores
- Analyse d'un rapport EMP-I : associations entre résultats aux items et aux échelles
- Méthodologie pour mener un feed-back d'évaluation EMP-I : les 4 étapes-clés
- Les questions à poser au client pour l'appropriation de ses résultats au test EMP-I
- Les étapes clés du plan d'action
- Présentation et utilisation du Guide de Développement EMP
- Le profil d'équipe EMP-Team : présentation et utilisation dans le cadre d'un accompagnement d'une équipe Entraînement à l'analyse d'un rapport EMP-I
- Identification des zones de pertinence du profil Client EMP-I
- Entraînement à la restitution (présentation détaillée du rapport de feedback)
- Démonstration
- Training (exercice en binômes)





Adapter sa communication au profil de son interlocuteur

Public visé

Elle est adaptée pour toute personne souhaitant approfondir sa connaissance de soi et améliorer sa communication avec les autres en particulier dans les situations de tension et de conflits.

Objectifs Pédagogiques

- Mieux comprendre son fonctionnement et celui des autres pour développer une approche bienveillante vis-à-vis de soi et de ses interlocuteurs.
- Adapter sa communication au profil de ses interlocuteurs pour renforcer l'efficacité de la relation.
- Anticiper et gérer les comportements sous stress pour restaurer une communication efficace dans les situations tendues.



Attendus

Il est indispensable que les participants remplissent un questionnaire en amont de la formation pour obtenir leur inventaire de personnalité Process Com®.

Durée

14 heures (2 jours)

Déroulé de la formation

Alternance entre partie théorique et étude de cas pratique avec mise en situation.

Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques, d'échanges, de travaux d'analyse et de réflexion et de jeux de rôle.

Programme

Mieux comprendre son fonctionnement et celui des autres grâce à la Process Com®

- Identifier son profil de personnalité et analyser l'impact de son fonctionnement sur la relation avec les autres.
- Comprendre la manière de fonctionner des autres profils pour développer une approche bienveillante.
- Expérimentation dès la première minute : prendre conscience de ses capacités d'observation et de diagnostic.

Entraînement à repérer le vocabulaire de la base d'une personne.

Adapter sa communication selon le profil Process Com® de ses interlocuteurs

- Développer sa flexibilité en activant toutes les parties de sa personnalité.
- Reconnaître et adopter le "langage" de l'autre pour mieux le comprendre et mieux se faire comprendre.
- Nourrir les besoins psychologiques de son entourage pour mobiliser chacun et développer une relation productive.
- Repérer ses propres besoins essentiels pour apprendre à se ressourcer et à développer sa disponibilité aux autres.

Micro-entraînements multiples : adapter son message selon le type de personnalité de son interlocuteur.

Anticiper et gérer les situations de stress avec la Process Com®

- Repérer les premiers signaux de stress pour agir avant que la situation ne s'aggrave.
- Identifier les sources de stress pour soi et pour son interlocuteur.
- Adapter sa communication et son comportement pour restaurer une communication efficace.

Jeux de rôles : restaurer une communication positive avec un interlocuteur sous stress.

Définir une stratégie de communication efficace avec son entourage professionnel

- Identifier de manière factuelle le profil de personnalité de ses collègues.
- Revisiter la manière de communiquer avec eux dans les situations professionnelles courantes.
- Anticiper les situations de stress récurrentes et définir une stratégie de communication efficace pour en sortir.

Ateliers et simulations sur la base de cas réels des participants.



La communication dans les relations interpersonnelles en situation professionnelle (code CPF : 290168)

Public visé

Tout public

Objectifs Pédagogiques

- Sensibiliser aux mécanismes relationnels mis en jeu dans le processus de la communication interpersonnelle.
- Maîtriser les conduites qui sous-tendent une relation réussie.
- Pratiquer des techniques permettant le développement des capacités personnelles de communication dans le cadre d'un échange professionnel ordinaire ou d'une situation délicate.



Attendus

Aucun

Durée

7 heures (1 journée)

Déroulé de la formation

Alternance entre partie théorique et étude de cas pratique avec mise en situation.

Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques, d'échanges, de travaux d'analyse et de réflexion et de jeux de rôle.

Programme

Optimiser l'efficacité de sa communication interpersonnelle

Mettre en oeuvre un mode de communication adapté aux différents profils comportementaux
Analyser les différentes clés de compréhension de soi, les forces et les axes d'amélioration de sa communication pour mobiliser ses ressources personnelles et bâtir une communication efficace.

Repérer les caractéristiques de chaque type de personnalité pour développer et ajuster son propre mode de communication interpersonnelle.

Recenser les besoins psychologiques de ses interlocuteurs pour appréhender leurs sources de motivation et répondre à leurs attentes de façon adaptées.

Utiliser les canaux de communication adaptés à l'interaction et à l'interlocuteur pour favoriser une meilleure compréhension de l'échange.

Conduire des entretiens en tenant compte des différents types de personnalités pour établir la relation et se synchroniser avec son interlocuteur

Développer la qualité de ses relations interpersonnelles

Développer son influence sur les autres

Transmettre ses messages avec conviction pour susciter l'adhésion chez son interlocuteur.

Développer une dynamique positive dans ses interactions avec les autres, en utilisant les différents leviers de la motivation pour influencer leur attitude de manière constructive.

Développer la congruence entre la communication verbale et non verbale pour permettre l'authenticité et la crédibilité des messages transmis.

Utiliser les techniques d'imagerie mentale pour permettre à son interlocuteur de visualiser le message et de s'engager émotionnellement.

Convaincre avec assertivité en démontrant une écoute et un respect de l'avis de son interlocuteur pour l'amener à réfléchir sur une autre perception.

Gérer les situations difficiles dans les relations interpersonnelles

Gérer ses propres émotions en situation de stress pour maîtriser son comportement.

Détecter les premiers signes d'une situation difficile naissante pour réagir rapidement en apportant des actions correctives adaptées.

Analyser les situations de conflits interpersonnels en identifiant le contexte, les obstacles à la communication et les différentes personnalités des parties prenantes pour mieux les prévenir et les traiter.

Certification en Communication interpersonnelle - Process Communication Model® (Eligible CPF 220 008)

Public visé

Toute personne désirant améliorer sa communication interpersonnelle et développer son leadership.

Objectifs Pédagogiques

Développer ses compétences en communication interpersonnelle & préparer la certification en communication interpersonnelle.

La connaissance de soi et des autres

- Connaître sa structure de personnalité
- Utiliser le Canal de Communication approprié à son interlocuteur
- Repérer ses sources de motivation et les développer
- Identifier les signaux précurseurs de tension ou de conflits naissants
- Gérer les comportements sous stress

Gérer la relation en individualisant sa communication

- Interagir avec le Canal de communication approprié à son interlocuteur
- Gérer les signaux précurseurs de tension ou de conflits naissants
- Gérer les comportements sous stress



Attendus

Il est indispensable que les participants remplissent un questionnaire en amont de la formation pour obtenir leur inventaire de personnalité Process Com®.

Durée

2x2 jours (28 heures)

Déroulé de la formation

Alternance entre partie théorique et étude de cas pratique avec mise en situation.

Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques, d'échanges, de travaux d'analyse et de réflexion et de jeux de rôle.

Programme

Comprendre les concepts de base de la Process Communication

Distinguer la manière de dire de ce qui est dit.
Connaître les six types de personnalité et leur manière spécifique de communiquer. Remise à chaque participant de son Inventaire de Personnalité.

Développer une communication positive

Savoir utiliser la règle de la communication.
Les différents modes de perception pour chaque type de personnalité.
Reconnaître les signes, attitudes et comportements révélateurs du type de personnalité de son interlocuteur.
Utiliser le bon canal de communication.

Comprendre et gérer les situations de "mécommunication", tensions, incompréhensions, inefficacité, conflit naissant ou avéré...

Les besoins psychologiques : source de motivation ou de démotivation
Comment identifier les manifestations positives ou négatives des besoins psychologiques de son interlocuteur. Comment y répondre ?
Le stress négatif et ses différentes manifestations.
Les trois degrés de stress : « drivers », mécanismes d'échec et désespoir.
Stratégies d'intervention pour revenir à une communication positive

Entraînement pédagogique

Tout au long du parcours, utilisation du simulateur - outil interactif et innovant d'entraînement et de certification - qui propose de nombreuses interactions avec de vrais personnages, réactifs aux propositions faites par le participant



AIPRPublic visé

Maîtres d'ouvrage et exécutants de travaux à proximité des réseaux aériens, enterrés ou subaquatiques de toutes catégories (notamment les réseaux électriques, de gaz, de communications électroniques, d'eau potable, d'assainissement, de matières dangereuses, de chaleur, ferroviaires ou guidés) ; exploitants de ces réseaux ; centres de formation et centres d'examen par questionnaire à choix multiple (QCM).

Objectifs Pédagogiques

- Mesurer les risques d'endommagement et les conséquences qui pourraient en résulter pour la sécurité des personnes et des biens, pour la protection de l'environnement et pour la continuité de fonctionnement de ces ouvrages# - - Rapprocher le contenu réglementaire de la réforme DT-DICT des exigences de l'examen AIPR# - Maximiser ses chances de réussite au QCM AIPR Encadrement des opérations

Attendus

Niveau VI de l'Education nationale ou équivalent

Durée

7 heures (une journée)
(Formation en salle (6 heures), sous forme d'exposé, illustrations, reportage photographiques et entraînement au passage du QCM AIPR concepteur# - Examen (1 heure))

Déroulé de la formation

Alternance entre partie théorique et étude de cas pratique avec mise en situation

Méthodes pédagogiques :

Alternance d'apports théoriques et d'échanges.
Evaluations formatives collectives
Cours en vidéo-projection, manuel de formation, vidéos et supports divers

ProgrammeLe décret anti-endommagement et les arrêtés d'application en rapport :

- Les documents CERFA et leur utilisation : DT-DICT, ATU, constat contradictoire, ...
- Les exigences du décret pour les différents acteurs : l'entreprise, l'exploitant et le maître d'ouvrage.
- Les classes de précisions des ouvrages (A, B, C).
- Définitions - Glossaire

La réglementation AIPR (Autorisation d'intervention à proximité des réseaux)Le guide technique :

- Les recommandations et les prescriptions techniques usuelles
- Les types de réseaux concernés (DT - DICT)
- DT suivie d'une DICT - Préparation du projet et préparation des travaux
- DT-DICT conjointes - « Régime simultané »
- Les cas de dispense
- Les pages sensibles du guide technique.
- La compréhension des normes.

L'exécution des travaux

- Le marquage-piquetage
- Cas particulier des travaux urgents - « ATU »
- L'Application du « guide technique »
- La reconnaissance sur le terrain
- En cas de dommage, d'arrêt de chantier...

La structure et l'architecture des ouvrages.

- Les normes cartographiques associées aux différents réseaux et affleurants.
- Les investigations complémentaires : les différentes techniques de détection intrusives ou non.
- Les risques associés aux travaux à proximité des réseaux : accidents sur ouvrages électriques, accidents sur ouvrages gaz.

La compréhension des questions du QCM traitant des DCE (Dossier de Consultation des Entreprises).Passage de l'examen par QCM

Gestes et postures (code CPF : 269192) (Prévention des TMS)

Public visé

Tout public

Objectifs Pédagogiques

Maîtriser la bonne gestuelle en fonction des risques, des tâches à effectuer, des machines et des automates à utiliser.



Attendus

Aucun

Durée

7 heures (une journée)

Déroulé de la formation

Alternance entre partie théorique et étude de cas pratique avec mise en situation

Méthodes pédagogiques

Formation dispensée par un kinésithérapeute avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Programme

Prévention des troubles musculosquelettiques en entreprise

- Rappel anatomique (colonne vertébrale, membre supérieur, membre inférieur).
- Rappel physiologique et biomécanique.
- Les bons gestes de la vie courante et les principes de manutention.
- Pathologies.
- Les interdits.
- Le sport et le dos.
- Pratique en salle.
- Prise de conscience, proprioception, placement dans l'espace, mobilité des hanches...
- Principes et techniques de manutention des charges.
- Mise en pratique sur le poste de travail.
- Observations, ergonomie au poste de travail, propositions de correctifs, incidences et applications.
- Conclusions.



Certificat de Compétences en Entreprise (CCE) "Mener une négociation commerciale" (Code CPF : 235517)

Public visé

Commerciaux et responsables commerciaux maîtrisant les techniques de vente

Objectifs Pédagogiques

- Intégrer les outils de la Process Com® et la mettre en œuvre en situation de négociation
- Mieux se connaître pour ajuster ses réactions à celles des clients
- Identifier le profil de ses clients et leurs modes de communication préférentiels pour être en symétrie avec eux
- Comprendre les besoins du client et y répondre avec l'aide de la Process Com®



Attendus

Il est indispensable que les participants remplissent un questionnaire en amont de la formation pour obtenir leur inventaire de personnalité Process Com®.

Durée

14 heures (deux jours)

Déroulé de la formation

Alternance entre partie théorique et étude de cas pratique avec mise en situation

Méthodes pédagogiques :

Formation dispensée par un kinésithérapeute avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Programme

Intégrer les outils de la Process Com® et la mettre en œuvre en situation de négociation

- Identifier et comprendre son profil Process Com®
- Identifier ses propres besoins psychologiques et leur impact sur la performance
- Développer sa flexibilité en activant les différentes parties de sa personnalité

Mieux se connaître pour mieux anticiper ses réactions

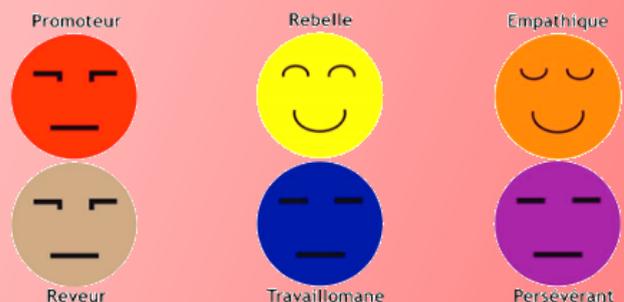
- Identifier et comprendre son profil psychologique
- Repérer ses conditions de réussite et savoir les utiliser
- Repérer ses sources de stress pour mieux gérer les situations tendues

Identifier le profil de ses clients, leurs modes de communication préférentiels pour être en symétrie avec eux

- Identifier les modes de perception de l'environnement et les types de personnalité
- Utiliser la matrice d'identification pour repérer le type de personnalité de son interlocuteur

Comprendre les besoins du client et y répondre à l'aide de la Process Com®

- Déceler les signes révélateurs du type de personnalité de ses clients
- Identifier les différents besoins psychologiques et leur impact dans la relation commerciale
- Satisfaire les besoins du client en adaptant sa personnalité



Déconstruire pour mieux se construire

Public visé

Les professionnels des RH, de la communication interpersonnelle, du soin, de l'accompagnement au changement ou qui s'adressent à un public

Objectifs Pédagogiques

Accroître l'efficacité de ses relations professionnelles.



Attendus

Aucun

Durée

7 heures (un jour)

Déroulé de la formation

Alternance entre partie théorique et étude de cas pratique avec mise en situation

Méthodes pédagogiques :

Formation dispensée par un kinésithérapeute avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Programme

Prendre en compte le langage non verbal :
Intégrer les éléments clé de l'expérience humaine et du changement. Distinguer le langage sensoriel et non sensoriel. Développer l'acuité sensorielle dans la relation.

Questionner les imprécisions du langage
Comprendre les découpages de l'information (inductifs, déductifs et analogiques) ; Identifier et questionner les pièges du raisonnement ; Utiliser les questions du Méta Modèle dans la formulation d'un objectif

Clarifier les valeurs individuelles pour motiver
Comprendre les fonctions des critères, valeurs et croyances ; Hiérarchiser un système de valeurs pour motiver ; Mettre à jour la valeur implicite derrière un comportement inapproprié.

Mobiliser ses ressources personnelles :
Comprendre la fonction adaptative et les dysfonctionnements des émotions. Savoir adapter ses ressentis aux situations rencontrées.

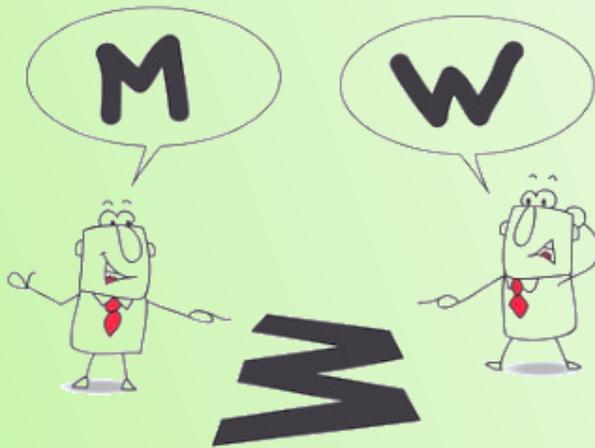


Entendre pour mieux comprendre l'autre**Public visé**

Les professionnels des RH, de la communication interpersonnelle, du soin, de l'accompagnement au changement ou qui s'adressent à un public

Objectifs Pédagogiques

Développer un dialogue professionnel qui facilite l'atteinte de résultats opérationnels.

**Attendus**

Aucun

Durée

7 heures (un jour)

Déroulé de la formation

Alternance entre partie théorique et étude de cas pratique avec mise en situation

Méthodes pédagogiques :

Formation dispensée par un kinésithérapeute avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Programme**Etablir et maintenir la relation :**

Expérimenter les différentes attitudes relationnelles.

Créer et maintenir les conditions relationnelles de la confiance.

Comprendre les mécanismes de l'influence (sur soi et les autres).

Prendre en compte le langage non verbal.

Comprendre les trois compétences clé des excellents communicants ;

Explorer les filtres qui organisent la direction de l'attention ;

Développer son acuité sensorielle, pour détecter les états émotionnels et cognitifs d'une personne. ;

Distinguer nos descriptions de nos interprétations.

Consolider la relation.

Créer les conditions relationnelles de la confiance (la synchronisation et le rapport) ;

Adopter l'attitude et les comportements de l'écoute active.





Conditions générales de vente

Inscription à un stage de formation

L'inscription à un stage de formation sera prise en compte par **Rhizome Partner** à réception d'une lettre de commande, accompagnée du bulletin d'inscription dûment complété, sous réserve de places disponibles.

Pour cela, il suffit de compléter et d'adresser à **Rhizome Partner** le bulletin d'inscription disponible dans ce catalogue ou sur le site internet www.rhizomepartner.fr
Par mail : contact@rhizomepartner.fr ou par courrier à l'adresse suivante :

Rhizome Partner
42 rue Jean Moulin
60100 Creil.

Vous pouvez également réserver votre place en appelant l'assistant(e) de formation au 06-64-28-60-35.

Confirmation d'inscription et convocation

Trois semaines environ avant la date prévue pour la formation, le stagiaire reçoit une convocation par mail qui confirme son inscription au stage de formation. Le programme avec les horaires et un plan d'accès sont joints à la convocation.

Évaluation du stage et attestation

Nous réalisons une évaluation en fin de stage. Le stagiaire est invité à remplir un questionnaire remis par le responsable du stage. Ce questionnaire nous permet notamment d'évaluer l'adéquation du stage avec les objectifs décrits dans le programme ainsi que la qualité des animations. Une attestation de formation est délivrée à l'issue du stage.

Annulation-désistement

Pour toute annulation, à l'initiative du stagiaire ou de son employeur, qui devra être formulée par écrit, parvenue moins de 15 jours avant le début de la formation, **Rhizome Partner** facturera un dédit correspondant à 50 % du montant du stage non imputable à la contribution financière obligatoire au titre de la formation.

Sauf cas de force majeure, pour tout désistement signalé moins de 48 heures avant le début du stage, absence ou abandon en cours de stage, **Rhizome Partner** facturera le montant de la formation dans son intégralité.

Rhizome Partner se réserve le droit de reporter ou d'annuler un stage en cas de nombre insuffisant d'inscrits, ainsi que de réaliser le stage sur un autre site.

Facturation et paiement

À l'issue de la formation, **Rhizome Partner** émet une facture qui tient lieu de convention de formation.

Toutefois, une convention peut être adressée sur demande et en double exemplaire au service formation du client. Un exemplaire original signé est à retourner dès que possible à **Rhizome Partner**.

Les prix des stages de formation de **Rhizome Partner** sont nets de taxes et indiqués en euros sur le site internet. Les déjeuners ne sont généralement pas pris en charge par **Rhizome Partner**.

Les entreprises qui sollicitent une prise en charge auprès d'un organisme de financement doivent effectuer leur demande préalablement à l'inscription.

Il appartient au responsable de l'inscription de communiquer les coordonnées de cet organisme et tous les éléments indispensables au paiement. En cas de non-paiement, **Rhizome Partner** se réserve le droit de réclamer le montant de ce paiement au responsable d'inscription solidairement débiteur à son égard.

Juridiction compétente

Tout litige relatif à la conclusion, l'interprétation, l'exécution ou la cessation du présent contrat sera soumis, en cas d'échec du traitement à l'amiable du litige, au Tribunal Administratif de Paris, exclusivement compétent y compris en référé, nonobstant l'appel en garantie ou la pluralité des défendeurs.

Coordonnée bancaire

Banque Populaire Rives de Paris

Code banque : 10207 - code guichet : 00224 -
numéro compte : 22213852911 - clé RIB : 47

IBAN : FR76 1020 7002 2422 2138 5291 147 / CODE
BIC : CCBPFRPPMTG



BULLETIN D'INSCRIPTION

(Toutes les mentions doivent être renseignées).

À télécharger sur www.rhizomepartner.fr ou à photocopier, compléter en lettres capitales et retourner à :
Rhizome Partner, 42 rue Jean Moulin 60100 Creil ou par mail à : contact@rhizomepartner.fr

STAGIAIRE

NOM : Prénom : Fonction :

Adresse personnelle :

Code Postal : Ville :

Téléphone : E-mail :@.....

EMPLOYEUR

PRISE EN CHARGE PAR L'EMPLOYEUR (à compléter obligatoirement) :

Etablissements publics Entreprises / Etablissements : Fongecif OMA FAF CIF CPF

Le Directeur, Mme, Mr, Établissement :

Adresse Établissement :

Code postal Établissement : Ville Établissement :

Tél. : Fax : Mail :@.....

SI ADRESSE DIFFERENTE : cochez les cases correspondantes et complétez :

Convention :

Facturation :

INSCRIPTION

DEMANDE UNE INSCRIPTION A :

Session : date : lieu :

Session : date : lieu :

Total droits d'inscription : € (tous les tarifs indiqués sont hors frais de repas, déplacement et hébergement du stagiaire)

VIREMENT

Banque Populaire Rives de Paris / IBAN : FR76 1020 7002 2422 2138 5291 147 / CODE BIC : CCBPFRPMTG

Montant :€

Mention du nom du stagiaire ou du numéro de facture obligatoire sur l'ordre de virement

Fait à

Le

Obligatoire : Signature du Directeur et Cachet de l'établissement si inscription par l'Employeur.

Données personnelles :

La réforme RGPD et en vigueur depuis le 25 mai 2018 au sein de l'Union Européenne. Vous disposez d'un droit d'accès, de modification, de rectification et de suppression des données personnelles vous concernant ayant été collectées par l'intermédiaire du site de Rhizome Partner ou par courrier.

Pour exercer ce droit, il vous suffit d'adresser un courrier postal.

Toute demande de suppression de vos données implique cependant la clôture de votre compte Client. Les données personnelles vous concernant, recueillies par l'intermédiaire de ce bulletin d'inscription, en ligne ou non, sont utilisées par Rhizome Partner uniquement dans le cadre de la mise en œuvre des services liés à votre inscription et ne font l'objet d'aucune communication à des tiers.

J'accepte ces conditions