



INTER/INTRA

TEAM BUILDING
SÉMINAIRES
CONFÉRENCES

Formations en
Développement
personnel &
professionnel

Process Communication Model 6

Formations	11
Conférence	14

Gestion des conflits 15

Formations	21
Conférence	24
Accréditation	

Gestion émotionnelle 26

Formations	28
------------	----

Formations métiers 31

DRH, RRH, Managers	32
Vétérinaires & ASV	33
Agents immobilier	34
Avocats d'affaires	35
Agents du service public	36
Managers de santé	37

Inscriptions & politique d'accessibilité 39

Édito



Christian Villa

CEO DE RIZUP

Dans le monde actuel, notre capacité à communiquer efficacement est devenue un pilier essentiel de notre épanouissement. Maîtriser l'art de la communication est la clé pour faire avancer vos projets, établir des relations saines et naviguer avec succès à travers les challenges.

Fort de mon expérience en tant que directeur de programmes en fusions & acquisitions, j'ai été témoin de l'importance cruciale de la communication dans la réussite des initiatives professionnelles. Cependant, ce n'est qu'en explorant le domaine du développement personnel, que j'ai réalisé l'ampleur du potentiel inexploité qui réside en chacun de nous.

Chez RIZUP, notre mission est claire : nous sommes là pour vous accompagner dans votre voyage vers une communication plus authentique et plus efficace. Nous croyons fermement que cette transformation commence par la connaissance de soi-même. C'est pourquoi nos formations sont conçues pour vous aider à découvrir vos propres forces, faiblesses et préférences en matière de communication.

Nous comprenons que chaque individu et chaque métier ont des besoins uniques, c'est pourquoi nous travaillons en étroite collaboration avec nos clients pour concevoir des programmes sur-mesure.

Mais nous ne nous arrêtons pas là. Chez RIZUP, nous croyons fermement en l'apprentissage par la pratique. Nos formations sont axées sur l'action, offrant à nos participants l'occasion de mettre immédiatement en pratique les compétences qu'ils acquièrent. Car c'est en faisant que l'on apprend véritablement, et c'est en pratiquant que l'on devient maître de son art.

Que vous soyez un particulier désireux de développer vos compétences relationnelles, ou un professionnel cherchant à maximiser l'efficacité de votre communication au sein de votre équipe, RIZUP est là pour vous accompagner à chaque étape de votre parcours.



Pourquoi se former en développement personnel ?

Pour que l'individu soit aligné avec lui-même en termes de valeurs, d'actions et de projets, pour qu'il le soit également avec ses collaborateurs ou ses clients, il a besoin **d'apprendre à se comprendre**. Ce n'est ni inné ni subjectif. Cela s'apprend et se maîtrise.

Nos interventions portent sur l'intelligence émotionnelle et ses quatre cadrans que sont la connaissance et la gestion de soi d'une part, la connaissance des autres et la gestion des relations d'autre part. C'est simple, pour que chacun trouve sa place au sein d'un groupe, pour que produire ensemble soit possible, efficace et heureux, il faut être capable de s'appuyer sur les énergies individuelles.

Pour cela, nous proposons des outils pratiques et éprouvés prenant en compte tant l'esprit (Le Process Communication Model PCM[®], le Triangle de Karpman, la négociation) que le cœur et le corps (le Yoga).

Ainsi, en vous apprenant à capitaliser sur les énergies et qualités propres à chacun, à favoriser la résilience et la culture du feedback, RIZUP vous accompagne dans **une meilleure connaissance de vous et de votre environnement professionnel**, condition non seulement nécessaire mais réjouissante d'une **communication désormais maîtrisée, saine, respectueuse et efficace**.

La promesse **RIZUP**



Des formations sur-mesure

Nous proposons des séminaires et conférences ajustés aux besoins de chaque interlocuteur, qu'il soit Collaborateur, Manager, RH ou Top Manager pour lui donner des moyens opérants d'analyse de comportements, des instruments concrets de compréhension de la communication.

Nous savons combien chaque entreprise, chaque organisation, chaque synergie dans une équipe sont singulières et complexes. C'est pour cela que nous préparons pour chacune de nos interventions un programme sur mesure, ajusté à la nature spécifique de notre client et à ses besoins toujours uniques.



Une équipe de formateurs experts

Nos formatrices et formateurs sont non seulement experts dans les domaines de formation proposés mais sont aussi toujours en activité pour vous proposer une offre fidèle à la réalité du terrain.



Des formats participatifs et 100% adaptables

L'équipe RIZUP s'adapte à vos besoins pour vous aider à atteindre les objectifs de chaque formation, avec :

- + La possibilité d'organiser des formations en 100% distanciel
- + Des quizz d'évaluation des compétences
- + Des exercices collectifs et individuels pour illustrer chaque session
- + La mise à disposition de supports de formation digitaux avec suggestions de correction des exercices

A qui s'adressent nos formations ?

Nos formations s'adressent à toute personne, professionnel ou particulier, souhaitant améliorer ses relations et la qualité de ses interactions.



Années d'activité



Qualité de l'animation



Taux de satisfaction des clients



Taux de recommandation des séminaires

A circular inset image showing a group of people's hands gathered around a microphone, suggesting a collaborative or communicative activity.

Process Communication Model[®]

Chaque individu a des besoins et motivations qui lui sont propres. En vous offrant une meilleure connaissance de vous-même et de votre entourage, ce modèle unique vous aide à mieux comprendre les comportements et motivations individuels, pour adapter au mieux votre communication.

PCM[®] Process Communication Model

Le Process Com[®] est à la fois un outil de communication et un modèle de découverte et de compréhension de sa propre personnalité et de celle des autres.

Lorsque les membres de l'équipe n'obtiennent pas la satisfaction de leurs attentes à l'égard des autres, il s'ensuit des problèmes conflictuels prévisibles qui ne sont qu'une tentative pour cette personne de satisfaire ses besoins, mais de façon négative.

Le Process Com[®] repose sur deux concepts clés :

1

La manière de dire les choses a autant, et parfois plus d'importance, que ce qui est dit. C'est bien souvent sur la forme que réagissent, en bien ou en mal, nos interlocuteurs.

2

Chacun de nous développe au cours de son histoire plus ou moins des caractéristiques de chacun des 6 types de personnalité.



Si nous sommes des individualités à part entière et le revendiquons, nous fonctionnons cependant tous selon une matrice partagée dont la combinaison des composantes explique nos tempéraments. En effet, nous aimons être reconnus dans notre singularité tout en appréciant de repérer chez nos pairs des résonances et effets miroir. Ce paradoxe universel travaille chaque personnalité.

Or, c'est en analysant la façon dont nous interagissons que le psychologue et chercheur américain Taibi Kahler a élaboré une théorie de la communication nommée « Process Communication Model (PCM®) ». Cet outil permet d'une part de mieux se connaître soi, individuellement, mais également de mieux connaître ceux avec qui nous sommes en relation. De cette découverte de soi et d'autrui découle une meilleure relation entre les uns et les autres, une expérience collective assainie, qu'elle concerne la vie privée ou professionnelle. Si se connaître constitue un enjeu philosophique éternel, il n'est pas ici question d'adopter de point de vue moral ni de jugement de valeur. La connaissance de soi constitue une donnée : elle peut être atteinte, comprise et surtout valorisée. Féconde, ses conséquences sont pragmatiques et mesurables. De fait, dès lors qu'une personne comprend comment elle fonctionne, pourquoi elle réagit ainsi plutôt qu'autrement, à quoi elle est sensible et ce qui au contraire ne l'atteint pas, alors elle est en mesure de mieux gérer ses émotions ainsi que sa relation à autrui, qu'il s'agisse d'un collègue, d'un client, d'un proche.

Tel est l'enjeu de le Process Communication. En offrant des outils pour se découvrir, se comprendre et s'accepter, cette approche mondialement reconnue et éprouvée ouvre le champ à une amélioration de la qualité de vie personnelle et professionnelle. L'individu éclairé est désormais en capacité de gérer en conscience son mode de communication, d'exprimer ses attentes, limites ou motivations, d'appréhender des situations de conflits et d'améliorer sa relation à l'autre.

LA STRUCTURE DE PERSONNALITÉ

Les travaux d'observation et de synthèse de Kahler se résument de manière pédagogique par l'image d'une pyramide, dite de personnalité. Cet objet géométrique lisible permet d'exprimer :

- 1. La notion de hiérarchie : la construction de la figure dont le socle est large et le sommet plus étroit est signifiante. Pour Kahler, notre personnalité est constituée de 6 « types », ou archétypes, qui ne sont pas répartis de manière égale mais hiérarchisée. Chaque structure de personnalité définit par la prédominance de l'un des 6 types, qui constituera sa base, tandis que les 5 autres types se répartiront progressivement vers le haut, dans un ordre décroissant, le dernier étant notre trait de personnalité le moins prévalent.**
- 2. L'idée de stabilité : notre personnalité est lisible et accessible à soi-même comme aux autres, parce que le « type » le plus dominant constitue notre ancrage. Peu susceptible de changer, il nous définit profondément, tandis que les 5 autres types intermédiaires représentent des aspects de la personnalité qui seront ou non activés selon les situations, les contextes, les altérités.**
- 3. L'idée d'équilibre : ces 6 types de personnalité n'entretiennent pas une relation interne de désordre, de chaos. Ils trouvent**

respectivement à s'exprimer et à exister au sein de cette structure hiérarchique cohérente et respectueuse de chacun.

Pour Kahler, l'être humain peut ainsi se « lire », s'analyser en objectivant la répartition et combinaison de ces 6 types ainsi que leurs modes d'expression. C'est la clé pour mieux se connaître et mieux communiquer.

Pour Kahler, l'être humain peut ainsi se « lire ».

LES 6 TYPES DE PERSONNALITÉ



Si chacun de nous constitue une individualité qui est, par nature, une unicité, notre caractère et notre identité émotionnelle sont le mélange de ces « types » universellement partagés. Du dosage, du mélange, des proportions de chaque type naissent nos comportements, nos réactions et nos modes d'être au monde.

LE TYPE EMPATHIQUE ●

S'observe dans l'attention portée à la qualité des relations, au respect et à la prise en compte des autres. À l'écoute, bienveillante, cette énergie se trouve dans la juste reconnaissance de chacun.

LE TYPE ANALYSEUR ●

Correspond au besoin d'examiner des faits, des données et de les traiter avec objectivité. Structurée, cette énergie s'ancre dans la logique et l'idéal d'exhaustivité.

LE TYPE PERSÉVÉRANT ●

Se manifeste dans l'énergie de la rigueur, des opinions et des valeurs. Volontiers attaché à ses principes, ce type de personnalité est synonyme de fiabilité.

LE TYPE IMAGINEUR ●

Présente comme points saillants une capacité d'abstraction, de symbolisation et de tempérance. Bien managé, ce type de personnalité associe réflexion et vision.

LE TYPE ENERGISEUR ●

Se caractérise par la spontanéité, la créativité et le goût de l'innovation. Dynamique, audacieux, le type énergiseur constitue une force vive.

LE TYPE PROMOTEUR ●

Correspond à ce besoin d'être pro-actif, dynamique, de voir les projets avancer et de mesurer les résultats. Charismatique, enthousiaste, c'est une énergie tournée vers le challenge.

Dans le Process Com, ce sont ces 6 types qui, dans leur répartition et prévalence respective, constituent notre structure de personnalité unique. Aussi, en comprenant sa propre pyramide d'abord, celle des autres ensuite grâce à une formation rigoureuse assurée par des formateurs certifiés, il devient possible d'adapter sa communication pour établir une relation plus saine, plus efficace, plus heureuse.

L'APPLICATION CONCRETE DU PCM®

Si je sais formuler mes attentes, comprendre celles de mon interlocuteur, je peux adopter la bonne fréquence, communiquer avec justesse et favoriser la bonne entente, celle qui n'est ni parasitée, ni source involontaire de crispations ou de blocages.

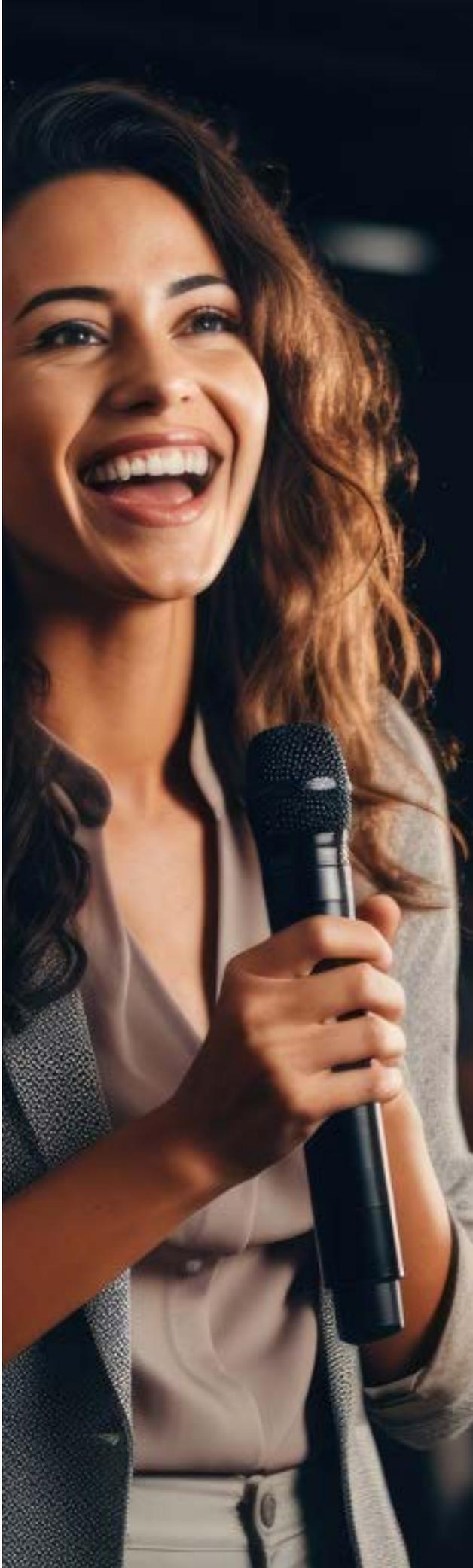
En découvrant le fonctionnement de ma personnalité, j'apprends à m'accepter et à reconnaître mes points forts, à identifier mes besoins et mes limites, à parler un langage transparent que mon interlocuteur sera en mesure d'apprécier.

Les différences ne sont plus des freins à la collaboration, elles sont l'acceptation de nos individualités au sein d'un collectif animé par une même énergie.

Utilisée dans d'innombrables pays, au sein d'entreprises prestigieuses, le PCM® démontre son efficacité dans la gestion des conflits, l'amélioration de la communication et des relations, la formation en leadership individuel et inclusif, la qualité de vie professionnelle et personnelle.

En explicitant avec clarté et objectivité comment chacun fonctionne, quelle combinaison de types le définit, la communication s'ajuste, le respect mutuel se renforce, la fluidité des interactions augmente. Par la compréhension et l'acceptation des besoins et des sources de motivations de chaque type de personnalité, il devient possible d'y répondre favorablement, intelligemment et humainement.

D'elles-mêmes, les tensions liées à une mauvaise communication involontaire se désamorcent, les signes précurseurs de stress tendent à disparaître, tandis que l'empathie mutuelle se développe, renforçant l'esprit et la cohésion d'équipe.





FORMATION
INTER/INTRA

DURÉE



1 jour

LIEU

Distanciel
ou présentiel

PUBLIC



Tout public

PRÉ-REQUIS



Aucun

TARIF



Programme

1. **Historique du modèle Process Communication Modèle (PCM®)**
2. **Présentation des 6 types de personnalité**
 - + **Exercice vidéo 1** : identifier les 6 types de personnalité
 - + **Exercice vidéo 2** : pratiquer les 6 types de personnalité
3. **Restitution des profils individuels**
4. **Interprétation des profils**
5. **Les 6 langages (ou perceptions)**
 - + **Exercice 1** : identifier les 6 langages
 - + **Exercice 2** : pratiquer les 6 langages
 - + **Exercice 3** : audio & vidéo

Objectifs



INDIVIDUEL

- + **Connaissance de soi** : découvrir son mode de fonctionnement pour apprendre à se gérer.
- + **Connaissance des autres** : découvrir le mode de fonctionnement des autres pour gérer les relations.



ÉQUIPE

- + **Proposer un moment fort de rencontre et de dialogue** entre les différents membres de l'équipe.
- + **Apprendre à mieux connaître ses collègues** : initier une plate-forme de langage commun, sujet d'autant plus fort que l'équipe se partage des métiers souvent très différents.

Modalités d'évaluation

Quiz d'évaluation des acquis en fin de session.

Pour aller plus loin...

Après avoir découvert les principes du Process Communication Model® et les 6 types de personnalités, commencez à pratiquer lors de notre deuxième module de formation. Axé autour de différents exercices, ce niveau a pour objectif la découverte des leviers de motivation individuels et collectifs.



Découvrir



Pratiquer



Approfondir



FORMATION
INTER/INTRA

DURÉE



1 jour

LIEU

Distanciel
ou présentiel

PUBLIC



Tout public

PRÉ-REQUIS

NIVEAU
I

TARIF



Programme

1. Présentation des 8 besoins psychologiques

- + **Exercice 1** : identifier les 8 besoins psychologiques
- + **Exercice 2** : savoir formuler les 8 besoins psychologiques
- + **Exercice 3** : application à un contexte de management ou de vente

2. Découvrir les deuxièmes niveau de stress

- + **Exercice 1** : s'entraîner à l'identification des deuxièmes niveaux de stress (audio, vidéo & écrit)
- + **Exercice 2** : pratiquer le protocole de réponse en utilisant les besoins psychologiques
- + **Exercice 3** : appliquer les martingales dans un contexte de management ou de vente

Objectifs



INDIVIDUEL

- + Identifier ses leviers de motivation
- + Savoir les satisfaire de manière positive



ÉQUIPE

- + Savoir identifier les zones de fragilité de chacun des membres afin de garder une cohésion forte.
- + Identifier les leviers de motivation de l'équipe.

Modalités d'évaluation

Quiz d'évaluation des acquis en fin de session.

Pour aller plus loin...

Vous souhaitez approfondir vos connaissances ? Accédez au troisième module de notre formation PCM® pour mieux comprendre l'origine de vos situations récurrentes d'échec et ainsi apprendre à les éviter pour améliorer la communication.



Découvrir



Pratiquer



Approfondir

FORMATION
INTER/INTRA

DURÉE



1 jour

LIEU

Distanciel
ou présentiel

PUBLIC



Tout public

PRÉ-REQUIS

NIVEAUX
I + II

TARIF



Programme

1. Présentation des drivers (premiers niveaux de stress) et les croyances associées

- + **Exercice** : identifier les drivers
- + **Exercice** : pratiquer les réponses aux drivers

2. Présentation des scénarios d'échec et des croyances associées qui conduisent à l'échec

- + **Exercice** : identifier les scénarios
- + **Exercice** : savoir comment y répondre

Objectifs



INDIVIDUEL

- + Découvrir les 5 croyances originelles inconscientes
- + Comprendre les scénarios ou la mécanique des échecs récurrents personnels ou professionnels



ÉQUIPE

- + Identifier les comportements à risques légers et savoir y répondre pour améliorer la communication
- + Renforcer le soutien collectif pour minimiser l'apparition des échecs récurrents

Modalités d'évaluation

Quiz d'évaluation des acquis en fin de session.

Points forts

- + Des exercices concrets, individuels ou en groupe, tout au long du programme
- + Trois modules distincts pour choisir votre niveau de formation sur le sujet
- + Remise d'un support digital comprenant tous les

exercices à l'issue des sessions, pour continuer à pratiquer à l'issue des sessions



CONFÉRENCE INTER/INTRA

DURÉE



2 heures

LIEU

Distanciel
ou présentiel

PUBLIC



Tout public

PRÉ-REQUIS



Aucun

TARIF



Programme

1. Historique du Process Communication Model (PCM®)
2. Présentation des 6 types de personnalité
3. Restitution et interprétation des profils individuels
4. Questions / Réponses

Objectifs



INDIVIDUEL

- + Connaissance de soi : découvrir son mode de fonctionnement pour apprendre à se gérer
- + Connaissance des autres : découvrir le mode de fonctionnement des autres pour gérer les relations (collègues et clients)



ÉQUIPE

- + Obtenir des clés de lecture de son environnement personnel & professionnel

Modalités d'évaluation

Quiz d'évaluation des acquis en fin de session.

Points forts

- + Session de 2h pour découvrir les principes du PCM®
- + Format interactif avec un temps de questions/réponses
- + Remise d'un support pédagogique



FORMATIONS



Gestion de conflits

Nos formations en gestion des conflits offrent une perspective unique pour comprendre et désamorcer les dynamiques conflictuelles, que ce soit dans un environnement personnel ou professionnel. Grâce au Triangle de Karpman, apprenez à déjouer les tactiques mentales inconscientes et conscientes pour construire des relations plus saines et harmonieuses.



Diagnostic Personnel
de Résistance aux Jeux
Psychologiques

DPR®

Triangle Dramatique de Steven Karpman

Chacun d'entre nous vit au quotidien des situations de tensions ou d'incompréhensions avec ses interlocuteurs, que ce soit au bureau ou à la maison.

Un regard de travers ou pris comme tel, une intonation qui surprend ou qui dérange, un mot plutôt qu'un autre et un engrenage s'enclenche. Une comédie sociale se met en place et enferme chacun dans un rôle non voulu.

Rapidement, les positions involontaires se durcissent, des crispations muettes se nouent. Elles auraient pu être évitées à condition d'être repérées grâce à une grille de lecture d'une part, d'être désamorçées avant de se matérialiser grâce à des outils concrets d'autre part...

Le Diagnostic Personnel de Résistance aux Jeux Psychologiques (DPR®) c'est :

1

Obtenir une mesure de sa capacité de résistance aux relations difficiles, compliquées, tendues et désagréables.

2

Identifier son style positif en dehors des Jeux Psychologiques.



Involontairement et inconsciemment, nous adoptons tous des masques dans notre vie de tous les jours, ne nous comportant pas de la même façon au travail, avec nos proches ou lors de rencontres. Nous sommes toutes ces facettes à la fois et c'est le signe que nous « jouons des rôles ». Or, ces comportements peuvent devenir des impostures.

Chacun d'entre nous vit au quotidien des situations de tensions ou d'incompréhensions avec ses interlocuteurs, que ce soit au bureau ou à la maison. Un regard de travers ou pris comme tel, une intonation qui surprend ou qui dérange, un mot plutôt qu'un autre et un engrenage s'enclenche. Une comédie sociale se met en place et enferme chacun dans un rôle non voulu. Rapidement, les positions involontaires se durcissent, des crispations muettes se nouent. Elles auraient pu être évitées à condition d'être repérées grâce à une grille de lecture d'une part, d'être désamorçées avant de se matérialiser grâce à des outils concrets d'autre part.

En effet, ces micro-tensions implicites parasitent nos relations professionnelles et personnelles, impliquant des malentendus, des non-dits et incompréhensions. Progressivement, les tensions émergent et peuvent générer des conflits plus ou moins latents, graves et destructeurs. Cette dynamique regrettable est toutefois évitable à condition d'identifier ces rôles et de s'en libérer. Par la prise de conscience, l'acceptation et la correction, la communication s'améliore et les relations interpersonnelles tant publiques que privées gagnent en qualité.

De fait, en entreprise, les comportements individuels nourrissent la dynamique collective. Si les uns ou les autres adoptent des attitudes caractérisées, c'est l'ensemble du groupe qui s'en trouve impacté : les tensions augmentent, les conflits apparaissent, les incompréhensions se multiplient et l'efficacité générale diminue.

Savoir repérer ces rôles représente un atout pour un manager, un responsable, un leader. Cela lui permet de briser un cycle de comportements délétères, de proposer des solutions et de favoriser des interactions plus saines.

Dans ce domaine, Stephen Karpman constitue l'autorité de référence. Ce psychologue américain a conceptualisé le triangle qui porte son nom, également baptisé « Triangle Dramatique » pour donner à comprendre les rôles principaux qui se jouent entre les individus. Sa lecture des rapports de force invite à prendre conscience de la nature souvent toxique de nos communications verbales et non verbales.

« Pour pouvoir agir sur notre environnement, commençons par donner un nom aux choses... »

Dr Steven Karpman

Persécuteur

Sauveur



**Le Triangle
Dramatique**

Victime

Les rôles que Karpman décrit sont au nombre de trois. Non seulement ils sont généralement subis (on adopte consciemment ou inconsciemment un rôle) mais ils sont également mobiles (on peut passer d'un rôle à l'autre selon les situations). C'est cette nature involontaire et changeante du « jeu de rôles » qui rend nécessaire leur objectivation, identification, acceptation.

LE RÔLE DE PERSÉCUTEUR

Correspond au rôle qui critique, qui sait, qui revendique l'autorité et la légitimité de façon agressive. Par besoin de contrôle ou pour masquer un sentiment d'insécurité, ce rôle adopte un comportement de force, d'attaques directes ou ironiques, dans le but d'affirmer son autorité.

LE RÔLE DE SAUVEUR

Se manifeste dans le fait de vouloir résoudre les problèmes sans la sollicitation explicite de son environnement, d'avoir à cœur de consoler, soutenir, en imposant son intervention, son besoin d'être utile. Le rôle de Sauveur cherche la reconnaissance, le remerciement et est prisonnier de ce besoin d'exister

qu'il trouve face à quelqu'un se trouvant dans le rôle de Victime à secourir, contre quelqu'un endossant celui de Persécuteur et vis-à-vis d'une personne apportant un soutien inconditionnel (Sauveur).

LE RÔLE DE VICTIME

Correspond au rôle de l'impuissance, du désespoir. Dans sa communication, il s'agit de subir, ne pas être l'auteur de ses actes ou décisions et de souffrir de cette non-responsabilité dont ce rôle est pourtant inconsciemment complice. En général, la personne qui joue le rôle de la Victime cherche à susciter du soutien, de la compréhension et de l'attention.

LES CONSÉQUENCES DE CE JEU

A l'échelle individuelle, les rôles sont subis : ils sont adoptés de manière involontaire (ou volontaire), non consciente (ou consciente) et se manifestent par des phrases, des gestes qui pourraient sembler anecdotiques mais sont en réalité porteurs de sens et de rapports de force. C'est un biais introduit dans la relation à l'autre : par le rôle que j'endosse, je place l'autre dans la nécessité de choisir à son tour sa fonction, sa place et le triangle oppressant se met en place.

Cet enfermement alimente les conflits et les problèmes interpersonnels. La personne dans le rôle de Victime souffrira du comportement de la personne dans le rôle de Persécuteur, en se sentant individuellement agressée tout en se complaisant dans son statut d'innocence. L'individu dans le rôle de Sauveur se sentira appelé par le devoir d'intervenir alors que sa participation pourra être vécue comme asphyxiante, néfaste.

Quant au rôle de Persécuteur, il pense dominer, arbitrer et diriger, alors qu'il cache une insécurité personnelle. Ainsi, chacun fait subir aux autres en même temps qu'il pâtit lui-même.



C'est cette dynamique toxique qu'il s'agit de briser pour rendre à chacun la pleine liberté de ses réactions et assainir la communication collective.

DE LA DETECTION A L'EMANCIPATION

Grâce à des ateliers, des mises en pratique concrètes, il est possible de franchir les étapes nécessaires à l'affranchissement des rôles. Il convient de :

- 1. Les nommer : comprendre chacun des masques dans ses manifestations verbales (le langage du rôle de Victime n'est pas celui du rôle de Persécuteur ni du rôle du Sauveur, en termes de ton, de mots, de registre, etc.) ou corporelles (la posture physique de chacun des rôles diffère dans les gestes, le maintien, les expressions du visage, etc.)**
- 2. Les reconnaître : savoir les identifier chez les autres comme en soi-même, en acceptant l'idée que nous adoptons tous un de ces rôles, que nous n'avons pas à nous sentir coupables, que nous allons nous en libérer.**
- 3. Les affronter : être capable de désamorcer les habitudes, les réflexes que les rôles ont conditionnés en nous.**
- 4. Les neutraliser : ne plus les subir, se libérer du triangle dramatique pour adopter une communication saine et équilibrée, résiliente et collective.**
- 5. Les corriger : en brisant le Triangle Dramatique et en adoptant sa variation positive, le Triangle Compassionnel. La relation n'est alors plus conflictuelle mais favorable, la communication gagne en transparence et sincérité, l'espace s'ouvre à l'empathie et à la synergie.**

Puissance

Soutien

**Le Triangle
Compassionnel**

Vulnérabilité

La posture de Vulnérabilité

Le rôle de Victime sort de son impuissance, il devient pro-actif et développe les outils pour avancer et générer son propre sentiment de fierté. Dès lors, la personne qui jouait Victime ne subit plus d'une part, n'encourage plus tacitement le Persécuteur à l'agresser d'autre part, le Sauveur à venir la secourir d'autre part.

La posture de Puissance

Le rôle de Persécuteur abandonne son comportement critique et agressif en trouvant un mode de communication respectueux, sain pour l'autre et sûr pour lui. La personne qui jouait ce rôle n'a plus besoin d'exister par un mode de relation délétère et offensif.

La posture de Soutien

Le rôle de Sauveur n'impose plus son aide de manière intrusive mais découvre une position respectant l'autonomie de l'autre et favorisant son empathie personnelle. La personne qui jouait ce rôle produit ainsi sa propre reconnaissance sans l'attendre d'autrui.

L'interdépendance devient positive et non plus asphyxiante. La communication s'apaise et s'assainit, les performances de chacun trouvent un espace désormais sécurisé et rassurant pour s'exprimer. Par conséquent, les liens de coopération et de cohésion se renforcent.

Ainsi, en se formant au Triangle Dramatique et au Triangle Compassionnel, en acquérant des outils appliqués et une méthode concrète, les dynamiques de groupe deviennent lisibles et il est alors possible de les changer. Cela permet de comprendre l'origine, le scénario et les conséquences des conflits nés des tensions involontaires. Chaque partie se trouve impliquée donc engagée dans une posture de responsabilité favorable à la motivation, l'envie de progresser, d'apprendre à se connaître. Le cercle devient vertueux. La communication s'améliore, la collaboration s'assainit et l'ensemble de la culture d'entreprise gagne en transparence.

*« Pour vivre heureux,
vivons hors des jeux
psychologiques... »*

Dr Steven Karpman



Découvrir la mécanique des conflits

NIVEAU

I

INFORMATIONS PRATIQUES



FORMATION
INTER/INTRA

DURÉE



1 jour

LIEU



Distanciel
ou présentiel

PUBLIC



Tout public

PRÉ-REQUIS



Aucun

TARIF



Programme

1. Historique du Triangle Dramatique
2. Les trois rôles Persécuteur/Sauveur/Victime
 - + **Exercice** : identifier les rôles
 - + **Exercice** : incarner les rôles
3. Les 9 invitations à entrer dans le Triangle Dramatique
 - + **Exercice** : identifier les 9 invitations
4. Le Switch
5. Le Diagnostic Personnel de Résistance (DPR®) aux jeux psychologiques
6. Découvrir son DPR® pour obtenir une mesure de sa capacité de résistance aux relations difficiles et désagréables.
7. Identifier son style positif
8. Découvrir le triangle compassionnel et ses 3 postures
 - + **Exercice** : pratiquer le triangle compassionnel

Modalités d'évaluation

Quiz d'évaluation des acquis en fin de session.

Objectifs



INDIVIDUEL

- + Comprendre la mécanique des conflits pour éviter d'y entrer afin de prendre soin de soi.
- + Identifier chez soi les réactions involontaires (ou volontaires), inconscientes (ou conscientes) qui parasitent la communication et le travail.
- + Pratiquer le décodage chez soi et chez les autres à la fois des rôles et des invitations à rentrer dans des jeux psychologiques.



ÉQUIPE

- + Découvrir ses compétences compassionnelles
- + Savoir utiliser les protocoles de réponse dans les situations qui déstabilisent
- + Eviter de rentrer dans les sous-entendus qui sont toxiques pour la communication

Pour aller plus loin...

Après ce premier module de découverte, entraînez-vous à mieux gérer les futures situations conflictuelles lors de notre deuxième niveau. Vous y découvrirez vos compétences compassionnelles et l'art de la self-défense verbale grâce aux protocoles de réponse.



Découvrir



Pratiquer



Approfondir



S'entraîner à la gestion de conflits

NIVEAU

II

FORMATION
INTER/INTRA

DURÉE



1 jour

LIEU

Distanciel
ou présentiel

PUBLIC



Tout public

PRÉ-REQUIS

NIVEAU
I

TARIF



Programme

1. Rappels sur le Triangle Dramatique avec les 3 rôles et les 9 invitations

+ **Exercice** : identifier les rôles et les invitations

2. Rappels sur le Triangle Compassionnel et ses protocoles de réponse aux attaques

+ **Exercice** : répondre aux attaques

3. Le jeu de société "Jeux de Pouvoir"

4. Les 4 mythes

5. La gestion des émotions dans les conflits

+ **Exercice 1** : nos émotions

+ **Exercice 2** : gérer les émotions des autres

6. Les obstacles à la résolution de conflits

+ **Exercice 1** : identifier les 12 stratégies de manipulation (SALMEC/CASE/Sweat-shirts)

+ **Exercice 2** : proposer des parades

+ **Exercice 3** : cas appliqué à l'entreprise

Objectifs



INDIVIDUEL

- + Découvrir ses compétences compassionnelles.
- + Savoir utiliser les protocoles de réponse dans les situations qui déstabilisent



ÉQUIPE

- + Travailler collectivement la communication pour atteindre une transparence satisfaisante, gage d'efficacité et de confiance mutuelle.
- + Entretenir un climat sain grâce à l'adoption de postures positives.

Modalités d'évaluation

Quiz d'évaluation des acquis en fin de session.

Pour aller plus loin...

Découvrez le 3^{ème} niveau de notre formation dédiée à la gestion des conflits, qui vous apportera les clés pour réparer les relations endommagées et rétablir la bienveillance dans vos interactions.



Découvrir



Pratiquer



Approfondir



S'entraîner à la gestion de conflits et à réparer les relations



FORMATION
INTER/INTRA

DURÉE



1 jour

LIEU



Distanciel
ou présentiel

PUBLIC



Tout public

PRÉ-REQUIS



NIVEAUX
I + II

TARIF



Programme

1. Rappels sur les émotions dans les conflits

+ **Exercice** : Savoir identifier les émotions et y répondre

2. Le protocole Bring It Up / Talk It Up / Wrap it Up pour faire une régulation

+ **Exercice** : pratiquer une régulation

3. Réparer la relation avec les boucles de l'excuse : ABC & AIR

+ **Exercice** : lors d'une régulation s'entraîner à utiliser les deux boucles

Objectifs



INDIVIDUEL

- + Savoir présenter des excuses percutantes.
- + Restaurer une relation endommagée par un débordement.
- + Réparer une communication dégradée par un emportement.
- + Recréer un cadre bienveillant et respectueux.



ÉQUIPE

- + Entretenir le besoin de se parler pour résoudre ensemble les problèmes.
- + Renforcer la cohésion de l'équipe en abordant les sujets difficiles sans les occulter.
- + Augmenter la motivation en clarifiant les objectifs collectifs.

Modalités d'évaluation

Quiz d'évaluation des acquis en fin de session.

Points forts

- + Une formation complète et interactive
- + Des exercices individuels et collectifs pour mettre en pratique le modèle durant les sessions
- + Remise d'un support digital pour continuer à pratiquer à l'issue des sessions



Décoder les tensions et assainir la communication



CONFÉRENCE
INTER/INTRA

DURÉE



2 heures

LIEU



Distanciel
ou présentiel

PUBLIC



Tout public

PRÉ-REQUIS



Aucun

TARIF



Programme

1. Introduction au Diagnostic Personnel de Résistance aux jeux psychologiques (DPR®)
2. Historique du Triangle Dramatique
3. Présentation des 3 rôles (Persécuteur/Sauveur/Victime)
4. Distinguer les rôles des invitations à entrer dans les jeux psychologiques
5. Restitution des profils individuels DPR®
6. Questions/Réponses

Objectifs



INDIVIDUEL

- + Comprendre la mécanique des conflits pour éviter d'y entrer afin de prendre soin de soi.
- + Identifier chez soi les réactions involontaires (ou volontaires), inconscientes (ou conscientes) qui parasitent la communication et le travail.
- + Pratiquer le décodage chez soi et chez les autres à la fois des rôles et des invitations à rentrer dans des jeux psychologiques.



ÉQUIPE

- + Identifier les potentielles sources de tension entre les membres de l'équipe pour éviter les situations conflictuelles.

Modalités d'évaluation

Quiz d'évaluation des acquis en fin de session.

Points forts

- + Session de 2h pour avoir les premières clés pour mieux gérer les conflits
- + Interactif avec un temps de questions/réponses
- + Restitution des profils DPR pour l'ensemble du groupe



Devenir expert(e) accrédité(e) au Diagnostic Personnel de Résistance (DPR®)



ACCREDITATION
INTER/INTRA

DURÉE



6 jours

LIEU



A distance

PUBLIC



Tout public

PRÉ-REQUIS



Aucun

TARIF



Programme

1. Le Triangle du Dr. Karpman : 2 faces

- Face A : le Triangle Dramatique et les rôles Persécuteur, Sauveur et Victime
- Face B : le Triangle positif et les postures PSV+ - Présentation du protocole complet de réponses aux provocations

2. Votre Diagnostic DPR

- Remise de votre Diagnostic Personnel de Résistance - Comment lire votre Diagnostic - Les axes de travail possible

3. Structure d'un Diagnostic

- Rubrique 1 : la résistance aux hameçons
- Rubrique 2 : la réaction aux hameçons
- Rubrique 3 : l'activation des rôles
- Rubrique 4 : les compétences compassionnelles

4. Signification des scores

- Les scores de résistance
- Les scores et les ceintures martiales

5. Les commentaires liés aux scores

- Les commentaires liés aux hameçons
- Les commentaires liés aux réactions
- Les commentaires liés à l'activation des rôles
- Les commentaires liés aux compétences compassionnelles

6. Les recommandations

- Un plan d'action pour vos participants
- Une série de conseils pour s'entraîner seule
- Une incitation à aller plus loin dans la formation

7. Débriefing un Diagnostic

- Présentation générale au client
- Les Diagnostics PRO (Leadership, Vie en équipe)
- Les Diagnostics Grand Public (Quotidien, couple, famille)

8. Animer un atelier d'initiation au Triangle

- Montrer le lien entre la manipulation, la mauvaise foi et les Jeux Psychologiques
- Les fondamentaux sur les 3 rôles et les 3 postures

Objectifs

- + Maîtriser la compréhension du concept du Triangle de Karpman
- + Apprendre à débriefer le Diagnostic Personnel de Résistance au Jeux Psychologiques
- + Prendre en main le kit d'animation d'un atelier d'initiation au Triangle de Karpman

Points forts

- + Acquisition d'un outil inédit d'accompagnement sur les comportements face aux Jeux Psychologiques
- + Pouvoir proposer à vos clients des Diagnostics Pro auxquels seuls les Experts accrédités ont accès
- + Possibilité d'animer chez vos clients un atelier sur le Triangle du Dr. Karpman et la prévention des conflits

FORMATIONS



Gestion émotionnelle

Découvrez nos formations en gestion émotionnelle, conçues pour vous offrir une compréhension profonde des émotions : leur rôle, leur fonctionnement et leur impact sur vos pensées, comportements et relations.



Développez vos compétences émotionnelles

Les émotions, bien plus que de simples réactions éphémères, façonnent nos vies en influençant nos décisions, nos relations et nos expériences.

Dans une organisation, la gestion des émotions joue un rôle clé pour assurer la réussite individuelle et collective. Des émotions mal maîtrisées peuvent engendrer du stress, des conflits et une baisse de productivité, tandis qu'une gestion émotionnelle efficace favorise un environnement de travail harmonieux, des relations positives et une performance optimisée.

Grâce à un équilibre entre théorie et pratique, approfondissez votre compréhension de vous-même et des autres, et découvrez comment une gestion émotionnelle consciente peut transformer durablement votre vie.

Mieux comprendre ses émotions pour :

1

Apprendre à les gérer efficacement pour mieux réagir aux situations du quotidien

2

Favoriser des échanges authentiques et instaurer des relations harmonieuses dans les cadres personnel et professionnel





Découvrir et comprendre les émotions

NIVEAU

I**FORMATION
INTER/INTRA**

DURÉE

**1 jour
(ou 2x3h)**

LIEU

**Distanciel
ou présentiel**

PUBLIC

**Tout public**

PRÉ-REQUIS

**Aucun**

TARIF



Programme

- 1. Comprendre les émotions : leur rôle dans votre quotidien et leur fonctionnement physiologique grâce aux neurosciences**
- 2. Explorer le vocabulaire émotionnel : apprendre à identifier et nommer vos émotions**
+ **Exercice** : Découverte des cartes des émotions (Comytis) pour explorer ses ressentis.
- 3. Les émotions comme messagères des besoins : découvrir la logique déclencheur → émotion → besoin**
+ **Exercice** : Découverte de la roue des émotions "L'Autrement Dit" pour mieux comprendre et nommer ses émotions.
- 4. Débuter la régulation émotionnelle**
+ **Exercice** : Technique de respiration et relâchement musculaire.

Modalités d'évaluation

- + Questionnaire en ligne à l'issue de chaque session
- + Mises en situation durant la formation

Objectifs

**INDIVIDUEL**

- + Identifier vos émotions et comprendre leur origine.
- + Découvrir le lien entre situations, pensées et émotions.
- + Acquérir des techniques simples pour vous recentrer et mieux accueillir vos ressentis.

**ÉQUIPE**

- + Comprendre l'impact des émotions sur la dynamique collective.
- + Mieux communiquer vos ressentis pour éviter les malentendus.
- + Développer une posture bienveillante face aux émotions des autres.

Pour aller plus loin...

Vous avez découvert et compris les mécanismes des émotions : une étape essentielle pour mieux vous connaître et interagir avec les autres. Passez au niveau 2 pour pratiquer la gestion des émotions et à transformer votre communication pour des échanges plus authentiques et efficaces !



Découvrir



Pratiquer



Pratiquer la gestion des émotions et transformer votre communication

NIVEAU

II

FORMATION
INTER/INTRA

DURÉE

1 jour
(ou 2x3h)

LIEU

Distanciel
ou présentiel

PUBLIC



Tout public

PRÉ-REQUIS

NIVEAU
I

TARIF



Programme

- 1. Comprendre comment nos émotions influencent nos échanges et nos relations.**
- 2. Mieux réagir face aux déclencheurs émotionnels : identifier vos schémas et développer des réponses adaptées.**
 - + **Exercice** : Études de cas et mises en situation : applique les techniques dans des contextes réalistes.
- 3. Apprendre des techniques avancées de régulation émotionnelle en sophrologie : respiration, relâchement, visualisation.**
 - + **Exercice** : Pratiques sophrologiques pour renforcer la gestion émotionnelle.
- 4. Renforcer vos relations émotionnellement intelligentes et faciliter votre communication : pratiquer l'écoute empathique et apprendre à exprimer vos ressentis.**
 - + **Exercice** : Pratiquer le modèle OSBD (issu de la CNV)

Modalités d'évaluation

- + Questionnaire en ligne à l'issue de chaque session
- + Mises en situation durant la formation

Objectifs



INDIVIDUEL

- + Développer des stratégies pour réguler efficacement vos émotions.
- + Savoir réagir face à des déclencheurs émotionnels récurrents.
- + Explorer des outils avancés de gestion émotionnelle, issus de Communication Non Violente ou de la sophrologie.



ÉQUIPE

- + Apprendre à exprimer vos émotions de manière constructive.
- + Développer une écoute empathique pour renforcer la cohésion d'équipe.
- + Mieux gérer les tensions ou conflits en comprenant les besoins derrière les émotions, d'efficacité et de confiance mutuelle.
- + Entretenir un climat sain grâce à l'adoption de postures positives.

Points forts

- + Exercices interactifs et mises en situation
- + Accompagnement personnalisé selon les besoins des participants
- + Programme de suivi post-formation de 4 semaines

FORMATIONS



Formations métiers

Une sélection de formations spécialisées, conçues spécifiquement pour répondre aux besoins uniques de votre profession. Ces programmes offrent des exercices ciblés, créés en collaboration avec des professionnels.



DRH, RRH, Managers

RH, DRH, RRH, autant de sigles que tout le monde identifie spontanément mais sans savoir parfois en quoi consistent ces métiers essentiels de l'humain. S'ils ne sont pas toujours compris ni considérés à leur juste valeur, ils sont en réalité protecteurs.

De même pour le poste de « managers » englobant bien des réalités professionnelles, des situations hétérogènes: tout le monde connaît ou a un manager, mais sans connaître les responsabilités, les missions de ce poste vital au sein de toute entreprise, de la PME au grand groupe.

Ainsi, combien d'entre nous restent dans leur job parce qu'ils en aiment l'ambiance, l'équipe, les conditions globales ? Parce qu'ils sont attachés au projet auquel ils participent, à la société qu'ils représentent ? ces facteurs comptent pour le bien-être, la loyauté et l'engagement du salarié.



1

Aujourd'hui, les managers affrontent un monde du travail fragmenté. Le télétravail a modifié les usages et exige de repenser la notion d'équipe.

2

De plus, si les attentes des clients changent, les exigences et besoins des collaborateurs aussi. C'est au Manager de trouver les ressources pour entretenir l'implication individuelle et le désir commun, de recadrer sans décourager, d'activer les bons leviers de motivations.

3

Autant de défis auxquels nos formateurs vous préparent par des mises en situation sur mesure, de la pratique concrète et méthodique, pour vous offrir les ressources d'un management dont vous soyez fier, satisfait et heureux.



Vétérinaires & ASV

Métier de vocation et de passion, mais aujourd'hui en tension : vétérinaires, il est temps de penser à vous.

Parce que prendre soin des autres avec exigence et compétence, c'est d'abord s'occuper de soi, une formation sur mesure s'adresse à votre profession aujourd'hui sous pression.

Respectés mais débordés, reconnus mais mal connus, vous affrontez des situations quotidiennes complexes, mêlant soins techniques, prises en charge émotionnelle et relationnelle, dimension administrative et éthique, défis de rentabilité et de compétitivité. Si de manière générale le public chérit son véto et le trouve à juste titre remarquable, celui-ci est au bord de l'épuisement professionnel.

Nos séminaires s'adressent spécifiquement à vous pour vous offrir ce recul salvateur :

1

Apprendre à se connaître et prendre conscience des émotions, les vôtres mais aussi celles de vos équipes et de votre clientèle.

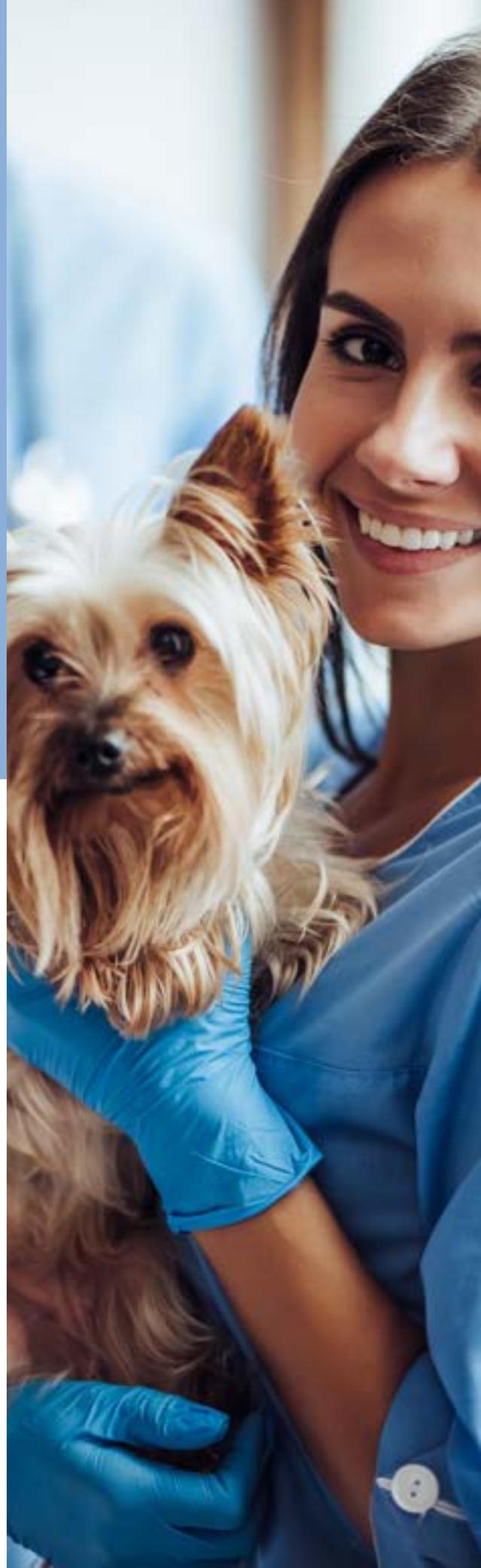
2

Observer les tensions et conflits inhérents à la pratique, au stress, au contexte, au difficile et fragile équilibre entre le travail et la vie personnelle.

3

Corriger et agir pour améliorer votre communication, mieux gérer votre nécessaire implication émotionnelle, redéfinir une approche vraiment satisfaisante de votre pratique pour que votre passion continue de prospérer.

Grâce à des stratégies concrètes, des exercices immersifs, des conseils pratiques et ciblés, nos experts vont vous apprendre à investir dans vous-même pour vous permettre de regagner en sérénité et développer un réel bien-être professionnel.





Agents immobilier

« Les taux montent », « les prix stagnent », « le marché du neuf est à la peine », autant d'affirmations parfois discutables que chacun entend et commente, se croyant tout à coup expert en immobilier ou en DPE...

Que ce soit en raison d'émissions télé à succès autour du logement, d'applications pour réaliser soi-même des simulations ou d'autres canaux de désinformation, les personnes concernées par un achat ou une vente, une location ou un investissement ont déjà des idées bien arrêtées lorsqu'elles s'adressent à un professionnel, un vrai.

Aussi le métier d'agent immobilier doit-il sans cesse s'adapter : au marché évidemment et à ses fluctuations endogènes, aux nouveaux métiers émergents dans ce secteur, mais aussi à une clientèle de plus en plus complexe et volatile. Entre l'anxieux, le spécialiste auto-proclamé, l'idéaliste, l'émotif, le professionnel doit déployer des compétences inédites en gestion des émotions et adapter sans cesse sa communication.

1

Verbale, gestuelle, par mail, sur les réseaux, ou en réel, la communication est complexe, instable: l'agent immobilier doit savoir répondre de manière ajustée à chaque profil de client, à chaque dossier dans sa singularité.

2

Quand la situation économique crée un climat de tensions peu propice à la prise de décision, que chacun pense pouvoir se passer de vous, vous devez aussi gérer les relations au sein de votre équipe, avec vos partenaires - notaires, courtiers, etc., avec vos concurrents...

3

Mieux vous connaître, mieux interagir avec vos interlocuteurs est essentiel à la bonne conduite des affaires et à votre équilibre personnel. Nos formateurs vous proposent des outils adaptés à la réalité de votre profession et des solutions concrètes aux situations actuelles.





Avocats d'affaires

Avocats spécialisés dans le domaine du droit des affaires, vos journées sont d'une densité et intensité extraordinaires. Votre quotidien exaltant de négociations délicates aux enjeux financiers importants et souvent confidentiels, vos missions de préparation de transactions décisives et sensibles dans des échéances serrées, les gestions de litiges ou de mises en conformité à la loi sont à la fois passionnant, source d'adrénaline et de réalisation de soi, mais également d'épuisement et d'empiètement sur votre vie personnelle.

Parce que les impacts financiers et humains de vos dossiers sont élevés, que le temps est un facteur stimulant mais oppressant, que la charge globale est lourde, vous vivez quotidiennement des situations de stress, de speed, de tensions. Entourés d'une équipe pour négocier et rédiger avec vous les contrats, les fusions & acquisitions, la fiscalité des entreprises (etc), vous devez savoir déléguer et superviser, contrôler et faire confiance, tout en étant très vigilant à l'ambiance professionnelle au sein du cabinet.

1

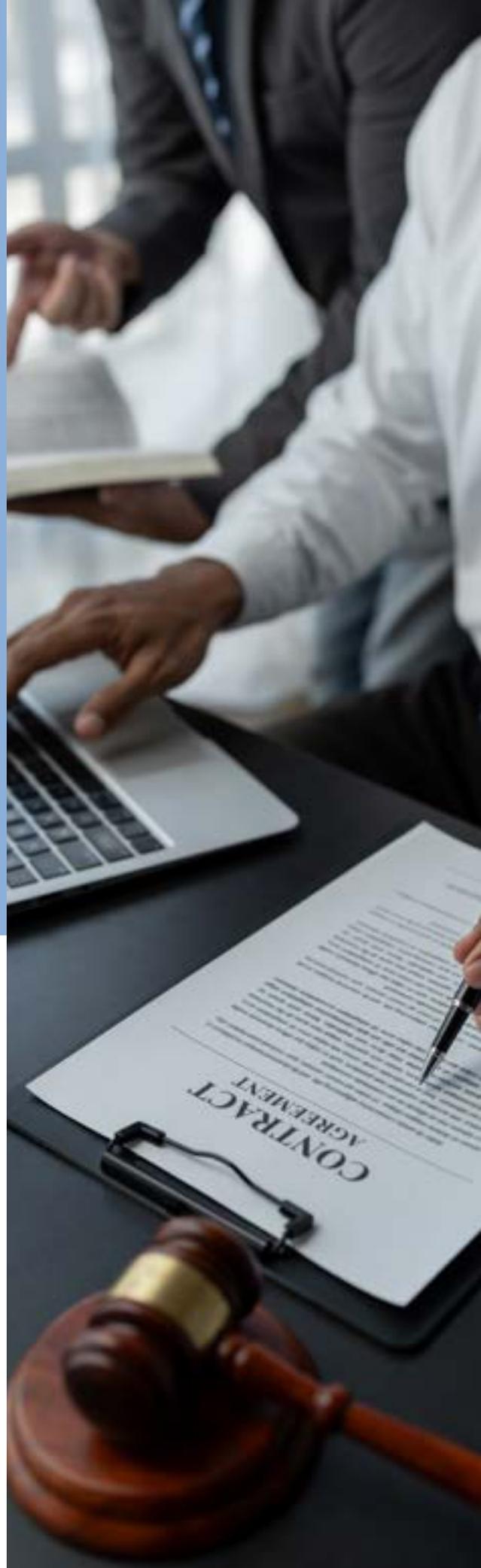
Acquérir des compétences ciblées en gestion de conflits et en connaissance de soi est indispensable à la résolution des litiges, à la prévention des crispations liées à l'intensité de votre activité et à la pluralité des acteurs qui y participent. Anticiper, c'est désamorcer.

2

Comprendre vos propres réactions émotionnelles et celles de vos collaborateurs, clients, parties adverses, vous aurez la capacité d'adopter les bons canaux de communication et d'être efficaces.

3

À ces résultats mesurables, s'ajouteront les gains en termes d'ambiance de travail, de renforcement de l'esprit de corps des équipes, d'augmentation du sentiment de satisfaction et de bien-être professionnel, éléments indispensables pour éviter le burn out ou le turn over.





Agents du service public

Les Français aiment leur service public et y sont attachés ; pourtant les métiers de ces femmes et de ces hommes qui l'animent sont aujourd'hui en tension. Dans les collectivités territoriales, les agents du secteur public œuvrent au service de tous mais souvent dans l'ombre. Or ces professions sont exposées.

Les défis qu'affrontent les agents de l'administration sont multiples. Le télétravail a remodelé les dynamiques internes ; les attentes des citoyens évoluent, tout comme les exigences et les besoins des collaborateurs, prestataires, partenaires ou usagers, qu'ils soient publics ou privés. Au sein des services, il faut préserver le bien-être professionnel de chacun et la synergie d'ensemble, pour nourrir la motivation individuelle tout en investissant le projet commun. Agent de la fonction, c'est à un choix de valeurs et le partage d'une vision.

1

Nos experts en formation comprennent les spécificités de ces métiers de l'administration publique.

2

Ils vous préparent à affronter des situations réelles, élaborées sur mesure, par des exercices pratiques ajustés. Loin des conseils généraux, il s'agit d'une approche pragmatique et concrète.

3

Pour continuer de développer les compétences de chacun, nourrir un environnement professionnel positif et collaboratif, anticiper et neutraliser les tensions, nos formateurs vous proposent d'acquérir des outils précis, méthodiques, efficaces.





Managers de santé

Dans un contexte où les patients, familles et partenaires institutionnels deviennent plus exigeants et où les équipes (soignants, administratifs, techniques, logistiques) naviguent entre surcharge de travail et aspirations au bien-être, pas facile de trouver les mots avec des interlocuteurs aux profils variés : le soignant en perte de sens, l'expert "rigide", l'indécis face au changement, ou encore l'équipe dans la plainte ou les revendications. Comment créer un climat qui favorise l'attractivité et la fidélisation des professionnels dans un environnement devenu concurrentiel ?

Nos formateurs, experts du modèle de Karpman et des spécificités du milieu hospitalier, vous proposent des outils concrets pour adopter des postures propices à des relations constructives.

1

Adopter une communication ajustée et bienveillante, tout en étant ferme, pour ouvrir la voie à des relations apaisées et à des solutions efficaces.

2

Se connaître en tant que manager, comprendre ses propres réactions dans les situations délicates, et décrypter celles des autres pour agir avec sérénité et efficacité.

3

Des outils concrets, adaptés au milieu hospitalier pour Identifier les dynamiques relationnelles complexes, déjouer les conflits et renforcer son leadership.



Ils ont opté pour une formation métier sur-mesure...



Je fais régulièrement appel à RIZUP pour former mes équipes. Chaque formation témoigne d'une grande expertise, tout en étant pertinente et parfaitement adaptée au secteur de l'immobilier. Je recommande vivement ces formations à tous ceux qui souhaitent développer leurs compétences en communication interpersonnelle.

Cédric Pinto

Directeur Espaces Atypiques
Départements 49, 85, 37, 72, 41, 86

Une formation taillée sur mesure pour la profession, enrichissant notre connaissance de soi, des autres, apportant des solutions à nos problématiques de management, de recrutement. Des outils percutants pour éviter les zones de stress et de conflit au quotidien, et stimuler au mieux ses équipes! En attente déjà de la prochaine session!

Virginie Delpont

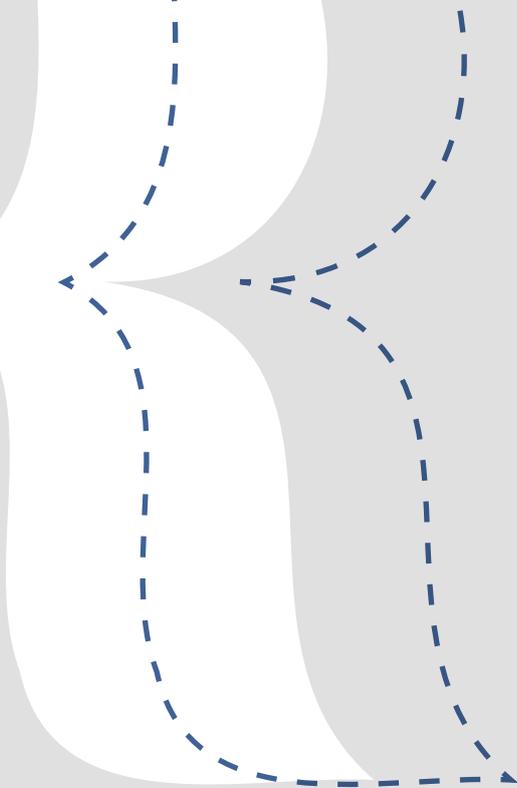
Docteur vétérinaire & Membre du Conseil de l'Ordre d'Île-de-France



Nous avons sollicité RIZUP à plusieurs reprises pour l'organisation de séminaires et temps de formation autour des outils et méthodes de communication interpersonnelle, à destination d'équipes de managers. Ses apports riches, étayés et circonstanciés ont permis, au sein du collectif, une appropriation progressive et durable des concepts Process Communication PCM® et Triangle de Karpman. Ce contenu de qualité est délivré avec une animation tout aussi qualitative.

Marion Flageul

Responsable de l'École du Management et de l'Innovation
DRH - Service des Écoles Internes de Formation



Formations sur-mesure

Les formations présentées dans ce catalogue peuvent toutes être adaptées en fonction des besoins de votre activité, que ce soit en termes de contenu ou de modalités d'organisation.

Notre équipe reste disponible pour discuter de vos besoins et vous présenter les différentes possibilités de personnalisation des formations, n'hésitez pas à nous contacter par e-mail à

christian.villa@rizup.com

ou via le formulaire de contact de notre site internet

www.rizup.com

Qualiopi 
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

Informations pratiques

Modalités d'inscription



Par mail

Envoyez votre demande à
christian.villa@rizup.com



Via notre site internet
www.rizup.com

Utilisez le formulaire de contact
pour nous soumettre votre besoin

Formations sur-mesure

Les formations présentées dans ce catalogue peuvent toutes être adaptées en fonction des besoins de votre activité, que ce soit en termes de contenu ou de modalités d'organisation.

Notre équipe reste disponible pour discuter de vos besoins et vous présenter les différentes possibilités de personnalisation des formations, n'hésitez pas à nous contacter par e-mail à christian.villa@rizup.com ou via le formulaire de contact de notre site internet www.rizup.com.



Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Conscients de l'importance de rendre nos formations accessibles à tous, nous mettons tout en œuvre pour accueillir les personnes en situation de handicap dans les meilleures conditions. Nous adaptons nos programmes et modalités pédagogiques en fonction des besoins spécifiques de chacun.

Pour évaluer vos besoins particuliers et garantir une expérience de formation optimale, nous vous invitons à contacter notre Référent Handicap par e-mail christian.villa@rizup.com.



www.rizup.com

RIZUP
christian.villa@rizup.com

