

LE MODÈLE COMPROFILES®

CONCEPT

Renforcer les aptitudes du leader à décoder une situation de communication, à préserver ses ressources personnelles pour une communication efficace et satisfaisante, et à animer une équipe.

ENJEUX

Etre agile, savoir conserver flexibilité, ressources et talents sous stress.
Intervenir face à un collaborateur sous stress, favoriser sa croissance émotionnelle et l'aider à récupérer ses talents et ses capacités d'adaptation.

SOLUTIONS

Des programmes alliant profiling et formation, pour les managers, formateurs, coachs et professionnels des ressources humaines, incluant apports théoriques, jeux de rôle et cas pratiques.

L'agilité comportementale comme facteur de succès de l'entreprise

Au-delà d'une stratégie pertinente, la **réussite** d'une entreprise réside dans des **hommes** et des équipes travaillant **ensemble**.

Les individus sont **complexes**, sensibles, différents les uns des autres. Ils peuvent, en situation de stress, perdre leurs **talents** et la maîtrise de leurs **échanges** avec les autres, voire entrer en conflit.

Les formations **ComProfiles** constituent un apprentissage **pratique et interactif** pour la mise en œuvre des méthodes et outils de l'**agilité comportementale**, pour aborder avec succès les situations de communication les plus difficiles et exercer pleinement son **leadership**.

Communication

Renforcer la compréhension et la prise en compte des émotions et des mécanismes du stress, adapter sa communication à l'autre, l'accompagner dans son développement relationnel.

Leadership

Stimuler chez les leaders la capacité à avoir un impact horizontal, vertical et transversal positif, influençant et développant efficacement leurs équipes, pour des contextes collaboratifs tendant vers l'excellence.

Team building et coaching

Connaître les profils de communication, la construction de la complémentarité et de la synergie entre les membres d'une équipe, favoriser l'acquisition d'une culture commune de l'intelligence émotionnelle et de l'agilité comportementale.

Le concept ComProfiles

Notre communication avec autrui se construit autour de la satisfaction de nos besoins psychologiques, qui peuvent apparaître très divers.

Ces besoins appartiennent à quatre catégories :

- **Affection**, relation, contact, appartenance...
- **Attention**, autonomie, disponibilité, jeu...
- **Confirmation**, compétence, méthodes, savoir...
- **Considération**, différenciation, respect, cohérence...

Pour exprimer chacune de ces catégories de besoins, nous utilisons un langage psychologique spécifique.

Chaque langage psychologique est un système cohérent de :

- **Valeurs**,
- **Comportements**,
- **Mécanismes émotionnels**,
- **Expressions verbales et non verbales**,

Ces langages nous permettent d'exprimer nos besoins et de satisfaire ceux des autres afin d'établir une communication plus efficace et satisfaisante.

Le modèle ComProfiles nous rend capables de comprendre les comportements de nos interlocuteurs, d'analyser ce qui se joue dans les communications difficiles, puis de mettre en œuvre les processus et interactions concrètes qui favorisent le développement d'un individu, sa motivation et sa performance au travail, ainsi que la croissance dans les relations.

SAVOIR Comprendre la notion d'I

Renforcer l'identification et la compréhension des émotions chez soi et chez les autres, connaître les enjeux sous-jacents de la communication et l'impact du stress.

SAVOIR - FAIRE S'adapter avec agilité

Savoir détecter chez soi ou chez les autres une situation de difficulté mineure ou majeure et son impact sur la performance, s'adapter en croissance au style comportemental de l'autre, nourrir son capital émotionnel pour rétablir la qualité des échanges et un bon niveau d'énergie.

SAVOIR - ÊTRE Donner la priorité à l'autre

La clé de la croissance relationnelle est la capacité à se centrer sur les besoins psychologiques de l'autre, pour générer un cercle vertueux de communication.

A propos de...

ComProfiles Institute et sa filiale ComProfiles Academy sont un centre de recherche et formation dirigé par Robert Weisz, professeur agrégé des universités.

A partir des recherches sur le développement de l'enfant, de l'attachement et de notions avancées de l'analyse transactionnelle, Robert Weisz a développé un modèle d'analyse des relations, puis une typologie des profils de communication, liant satisfaction des besoins psychologiques, stress et comportements relationnels.

Validée par des observations cliniques et des études quantitatives approfondies (25 000 personnes), cette approche est confortée par les recherches récentes sur des sujets tels que les mécanismes du stress (théorie de la conservation des ressources), les émotions (travaux en neurosciences notamment) et l'impact de la satisfaction des besoins fondamentaux sur la motivation, le bien-être et l'intégrité (self-determination theory).

Ses applications intéressent les domaines de l'Intelligence Emotionnelle, la Communication, le Leadership, le Coaching, le Management du changement et le Team Building, à destination des entreprises et business schools.