



**MIEUX
COMMUNIQUER
ET COLLABORER
AVEC LES
PRÉFÉRENCES
CÉRÉBRALES**

(HBDI : Herrmann Brain
Dominance Instrument)

OBJECTIFS

Maîtriser l'approche des préférences cérébrales de Ned Herrmann afin d'individualiser son management à chaque collaborateur.

PUBLIC CONCERNÉ

Managers, responsables d'équipe, chefs de projet, experts, cadres fonctionnels et opérationnels.

APPROCHE

Découverte de son profil, études de cas, mises en situation.

DURÉE

2 jours.

CONTENU

DÉCOUVRIR ET S'APPROPRIER LE MODÈLE H.B.D.I.

- › Les fondements du modèle.
- › Autodiagnostic.
- › Les caractéristiques des différents modes de fonctionnement.
- › Les besoins de chaque quadrant.
- › Les points forts et les excès des 4 préférences.

PRATIQUER UNE COMMUNICATION INDIVIDUALISÉE POUR S'ADAPTER A CHAQUE COLLABORATEUR

- › Identifier les préférences cérébrales de son interlocuteur.
- › Adapter mon comportement.
- › Exprimer son message sur le canal de communication approprié.
- › Comment convaincre chaque préférence : les arguments pertinents.
- › Mises en situation.

CE QUI MOTIVE OU GÉNÈRE DU STRESS

- › Les besoins de chaque préférence.
- › Comment les motiver ? Ce qui les dé motive.
- › Les réactions en cas de stress. Comment en sortir ?
- › Les comportements adéquats pour faire accepter le changement.
- › Étude de cas.



GÉRER LES SITUATIONS RELATIONNELLES DIFFICILES AVEC CERTAINS COLLABORATEURS

- › Comprendre les difficultés rencontrées avec l'éclairage du modèle H.B.D.I.
- › Savoir rétablir une communication efficace.
- › Le style de Management le mieux adapté à chaque préférence et celui à éviter.