



### Restitution des résultats

Tout profil (individuel, croisé ou d'équipe) fait l'objet :

- > Soit d'un entretien de restitution en face à face,
- > Soit d'une restitution collective dans le cadre d'un séminaire.

Nous réservons l'utilisation de nos outils exclusivement à nos certifiés.

### Devenez certifié(e) Herrmann

Nous proposons des formations certifiantes adaptées au DIF qui vous permettent d'appliquer en interne l'Approche des Préférences Cérébrales et d'utiliser de façon professionnelle le HBDI® et le modèle Whole Brain® dans votre entreprise. Cette certification est reconnue par l'ensemble des structures Herrmann sur les différents continents.

## SÉMINAIRE DE CERTIFICATION HERRMANN

Stage inter entreprises de 5 jours

### Première partie – (module 1 – 3 jours) : le HBDI®

Lecture et utilisation du profil des Préférences Cérébrales de Ned Herrmann (HBDI®)  
Ce programme porte sur la connaissance du modèle Whole Brain® et sur l'utilisation du HBDI® (recrutement, évaluation, bilan, orientation, coaching etc.)

- > Initiation : les principes de base du modèle Whole Brain® et ses champs d'application.
- > Utilisation et restitution du profil des préférences cérébrales.
- > Exercices de validation.

### Deuxième partie – (module 2 – 2 jours) : le profil d'équipe

Management et cohésion d'équipes  
Constitution et cohésion d'équipes, Intégration de nouveaux éléments, Motivation et amélioration de la créativité. Amélioration de la communication. Définition du style de management adapté

- > Le profil d'équipe : outil de diagnostic, préconisation et développement.
- > Les différentes rubriques du profil d'équipe Herrmann.
- > Études de cas.
- > Les conditions de mise en œuvre.

NOUS CONTACTER

**HERRMANN INTERNATIONAL EUROPE**

3, quai de la République – 78700 Conflans-Sainte-Honorine – France – Téléphone : +33 1 39 77 20 00 – Fax : +33 1 39 77 20 01  
Site Web : [www.herrmann-europe.com](http://www.herrmann-europe.com) – Email : [herrmann@herrmann-france.com](mailto:herrmann@herrmann-france.com)

# LE HBDI®

HERRMANN BRAIN DOMINANCE INSTRUMENT

## UN OUTIL DE DÉVELOPPEMENT DES RESSOURCES HUMAINES

### VALIDÉ ET FIABLE

Le HBDI® est fondé sur une approche scientifique validée. La base de données mondiale est gérée en temps réel et permet de réaliser des statistiques et de déterminer des profils "moyens".

### MODULABLE ET ADAPTABLE

Pour le management et la cohésion d'équipe.  
Pour vos activités de conseil, de recrutement, de formation, de coaching et de gestion des parcours professionnels.

### MULTICULTUREL

Le HBDI® est disponible dans 18 langues, ce qui rend son utilisation particulièrement adaptée aux entreprises qui emploient des personnes d'origines culturelles différentes.

### SIMPLE ET FACILE À UTILISER

Un questionnaire de 120 items, accompagné d'un glossaire, accessible en ligne 24h/24 et 7 jours/7.  
Durée de passation : 20 à 30 minutes

owestman@orange.fr - mar 2013



# LE HBDI® : UN OUTIL POUR L'ASSESSMENT, LE RECRUTEMENT, LE MANAGEMENT

“Prenez la bonne décision”

## L'approche des préférences cérébrales de Ned Herrmann

S'appuyant sur les recherches sur le fonctionnement cérébral des neuro-biologistes Roger Sperry et Paul MacLean, le chercheur américain Ned Herrmann a mis en relation latéralisation cérébrale et traitement de l'information.

Il a montré que les individus “sélectionnent” les stimuli qui déclenchent leurs actions en fonction de leurs “préférences cérébrales”. Partant de cette approche, Ned Herrmann a mis au point son inventaire de personnalité. Il permet à chacun de prendre conscience de ses “préférences cérébrales” pour mieux les utiliser dans la vie personnelle et professionnelle.

Validé scientifiquement, le HBDI® est une carte simplifiée de vos différents modes de pensée qui met en valeur la manière dont vous percevez et interprétez les choses en situation normale, mais également en situation de stress.

Le profil des “préférences cérébrales” ou HBDI® favorise la prise de conscience, l'estime de soi, le développement des compétences et intègre et valorise la diversité des points de vue.

### Il vous permet :

- > d'identifier la nature des activités et des tâches dans lesquelles vous serez le plus à l'aise et les domaines dans lesquels vous aurez plus de difficultés, afin, éventuellement, d'acquérir de nouvelles compétences en travaillant sur votre quadrant “le moins préféré”,
- > de capter et de décoder les messages de vos interlocuteurs et de vous adapter à leurs préférences,
- > de structurer et de transmettre vos messages efficacement, donc de mieux communiquer,
- > de faire preuve de créativité et de souplesse.

Vos préférences cérébrales ont une incidence sur votre manière de communiquer, d'apprendre, de manager, de travailler, et sur l'ensemble de vos comportements quotidiens.

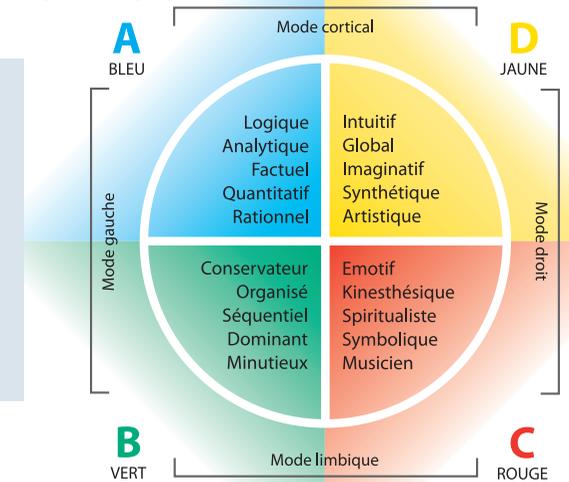


# LE HBDI® : UN OUTIL POUR L'ORIENTATION, LA FORMATION, L'OUTPLACEMENT

Evitez “les erreurs d'aiguillage”

Le HBDI® mesure quatre dimensions relativement indépendantes, correspondant à quatre groupes distincts de préférences cérébrales (ou styles de pensée).

Ces quatre familles correspondent à un modèle métaphorique à quatre quadrants, désignés respectivement par quatre lettres A, B, C et D, et représentant chacun un style de pensée particulier défini par des mots-clés.



Le modèle Whole Brain®

## Le cerveau intervient à tous les niveaux du processus d'apprentissage.

L'expérience a montré qu'il existe une importante corrélation entre le profil de préférences cérébrales d'une personne, son occupation professionnelle et son style d'acquisition.

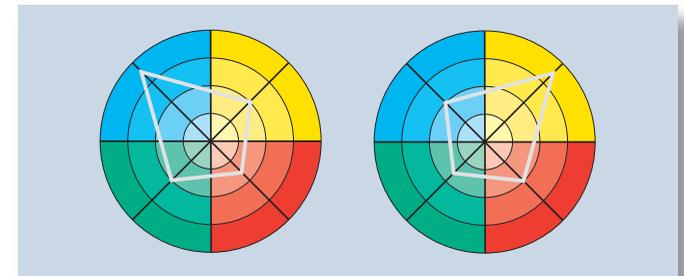
Le concept d'enseignement et d'apprentissage à **Cerveau Total**® permet d'enseigner et d'apprendre plus vite et mieux, en tenant compte des différents styles d'apprentissage.

**Important :** votre profil HBDI® est un reflet de votre personnalité, des aspects que vous préférez, que vous utilisez, voire que vous évitez. Par analogie aux empreintes digitales, ce “miroir de personnalité” est une façon pratique de percevoir vos styles de pensée dominants personnels. Comme tel, votre profil HBDI® n'a rien à voir avec des tests de type QI ou psychologique.

Chaque profil a son originalité, ses particularités, ses zones de préférences d'activités plus ou moins marquées.

Profil moyen d'ingénieur

Profil moyen d'un commercial



### Profil d'une préférence en Cortical Gauche :

Cette personne préfère aborder les situations dans leur logique, de façon rationnelle et analytique. Elle peut être très attirée par la résolution de problèmes.

### Profil d'une préférence en Cortical Droit :

Cette personne préfère projeter des situations d'avenir, en imaginant des solutions nouvelles. Elle se mobilisera pour développer des projets de manière globale.