

# Formation : Le HBDI® pour gagner en efficacité relationnelle

Favorisez la collaboration grâce à une meilleure compréhension des comportements individuels

*Formation pratique - 2j - 14h00 - Réf. THI*

*Prix : 1610 CHF H.T.*

Ce cours vous initiera au HBDI® (Herrmann Brain Dominance Instrument®), outil breveté qui permet d'établir des profils individuels et d'équipes (Whole Brain Thinking). Il vous permettra de comprendre les influences de vos préférences cérébrales pour créer votre plan individuel d'amélioration relationnelle.

## Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Mieux comprendre son propre style de communication et celui des autres
- ✓ Adapter sa communication à celle de ses interlocuteurs
- ✓ Comprendre le modèle Whole Brain et décrypter son HBDI®
- ✓ Echanger avec assertivité grâce l'écoute active et l'usage de la méthode
- ✓ Définir et construire son plan individuel d'amélioration relationnelle avec le HBDI®

## Public concerné

Toute personne qui souhaite développer ses compétences relationnelles en situation professionnelle.

## Prérequis

Passage en amont du questionnaire HBDI®. 1 e-learning d'introduction peut être passé sur demande.

### PARTICIPANTS

Toute personne qui souhaite développer ses compétences relationnelles en situation professionnelle.

### PRÉREQUIS

Passage en amont du questionnaire HBDI®. 1 e-learning d'introduction peut être passé sur demande.

### COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

## Méthodes et moyens pédagogiques

### Travaux pratiques

Passage en amont du questionnaire HBDI®, e-learning, introductif, réflexion collective, jeux, exercices et mises en situation.

### Méthodes pédagogiques

Pédagogie active basée sur des échanges, des jeux, le débriefing de son profil, des mises en situation et une évaluation tout au long de la formation

## Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

## Programme de la formation

### 1 Appréhender la communication verbale et non verbale

- Définir et comprendre les éléments de la communication : émetteur, message, récepteur et feedback.
- Se repérer sur le schéma de la communication : perception et représentation.
- Identifier les principaux éléments de la communication non verbale.

#### Exercice

Décrypter les éléments de communication dans différentes situations.

### 2 Identifier et comprendre le modèle Whole Brain®

- Le "cerveau divisé" de Roger.W. Sperry et le cerveau tri-unique de Paul.D. Mac Lean.
- La théorie de représentation de l'esprit des quadrants élaborée par Ned Herrmann.
- Les caractéristiques des quadrants.

#### Jeu de rôle

Jeux "Diversity" et "Mind your words" : attribuer des affirmations dans chaque quadrant.

### 3 Décrypter son profil HBDI®

- Se positionner dans son environnement personnel et professionnel : moi et mon environnement.
- Lire et analyser les résultats du HBDI® : son profil personnel.
- Identifier les impacts de son profil sur ses relations.

#### Réflexion collective

Décryptage de son profil HBDI® en groupe.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse [psh-accueil@orsys.fr](mailto:psh-accueil@orsys.fr).

#### 4 Appréhender les inférences

- Définir ce qu'est une inférence.
- Distinguer faits et inférences.
- Echanger sur des cas vécus en situations professionnelles.

##### Jeu de rôle

Transpositions de situations professionnelles.

#### 5 Communiquer en s'adressant à tous les cerveaux

- Formuler une demande de quatre manières différentes.
- Savoir valoriser en utilisant les mots et le langage appropriés.
- Récompenser une personne relevant d'un quadrant donné.
- Positionner ses collaborateurs ou clients dans chacun des quadrants.
- Identifier le style de communication adéquat à développer avec chacun.

##### Exercice

Mise en application des quatre quadrants dans des situations de communication.

#### 6 Gagner en assertivité dans ses échanges en équipe

- Comprendre l'écoute active et savoir l'utiliser.
- Savoir questionner et reformuler.
- Exprimer les problèmes en terme de "comment faire pour".

##### Mise en situation

Situation : réalisation d'un travail en équipe. Construction de son plan de développement à court et moyen terme.