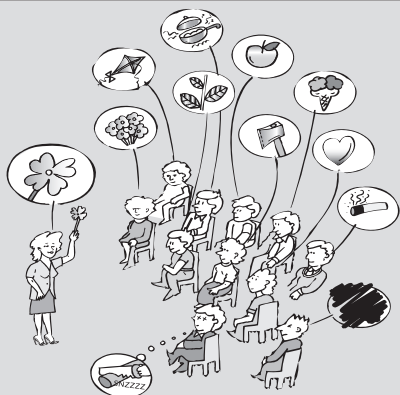


# Préférences

PUBLICATION DE LIAISON DE HERRMANN INTERNATIONAL - N° 13

## > LE SUCCES DE VOTRE ENTREPRISE RÉSIDE DANS LES CERVEAUX QUI LA COMPOSENT

Faites fonctionner votre entreprise à Cerveau Total™



**N**ous avons tous des approches très différentes pour percevoir et assimiler les informations, prendre des décisions et résoudre des problèmes. La prise en compte de ces divers *“styles de pensée”* peut singulièrement changer votre manière de travailler avec

vos collaborateurs et vos clients. Le monde du travail devenant de plus en plus complexe, comprendre les styles de pensée de ses clients et amener ses collaborateurs à sortir de leurs préférences *“habituelles”* n'est pas un luxe mais une nécessité. Qu'advierait-il si l'un de vos concurrents était en train de vous battre à plates coutures, de vous mettre dans le rouge parce que tous les employés, du PDG au coursier, recourent à ce quelque chose dénommé *“la Pensée à Cerveau Total ?”*

La plupart des 500 premières sociétés américaines (*“Fortune 500 Companies”*) ont réalisé

que la technologie des *“préférences cérébrales”* pouvait leur permettre d'améliorer leurs résultats financiers en développant une stratégie compétitive et en améliorant l'ensemble des processus quotidiens. Citons à titre d'exemple une société spécialisée dans la vente de logiciels qui a augmenté ses bénéfices et réduit de 39 % le temps de support technique, conséquences directes de l'application des principes de la pensée à *“Cerveau Total”* à tous les niveaux de l'organisation. La technologie des préférences cérébrales : un excellent moyen de contribuer au succès de votre entreprise.

## > Votre entreprise à “Cerveau Total” est la somme de toutes ses composantes

De nombreuses études scientifiques ont montré que les instruments qui classifient et décrivent la manière dont les personnes perçoivent et interagissent avec le monde qui les entoure peuvent être des instruments puissants pour allier le développement du personnel et la

poursuite des objectifs de l'entreprise. Le HBDI™ permet à chaque participant de découvrir le(s) quadrant(s) pour le(s)quel(s) il a une préférence et la manière dont ses préférences peuvent différer de celles des personnes avec qui il travaille.

Le profil établi favorise la prise de conscience, l'estime de soi et la performance. En aidant les individus à comprendre pourquoi cela *“colle”* ou *“ne colle pas”* avec certaines personnes, les profils encouragent les individus à communiquer et à collaborer plus efficacement.

Ses applications vont bien au delà de l'ébauche d'un profil individuel. Le modèle qui a présidé à son élaboration est basé sur la manière dont le cerveau est organisé. Il s'avère simple à comprendre et facile à retenir.

### Whole brain thinking?

Le HBDI™ (Herrmann Brain Dominance Instrument) figure parmi les nombreux systèmes d'évaluation qui se sont forgés une crédibilité scientifique et expérimentale.

Basé sur des recherches sur les styles de pensée (recherches qui ont valu un prix à Ned Herrmann pour avoir développé et prouvé la validité du Modèle à Cerveau Total®), le HBDI™ permet de décrire la manière de penser des individus. Plus d'un million de personnes dans le monde, les 500 premières sociétés américaines et des universités parmi les plus prestigieuses ont adopté le HBDI™.

Le HBDI™ évalue et représente les différentes préférences des individus sur quatre quadrants distincts :  
Le quadrant rationnel : bleu/A/Cortical gauche  
Le quadrant pratique : vert/B/Limbique gauche  
Le quadrant émotif : rouge/C/Limbique droit  
Le quadrant expérimental : jaune/D/Cortical droit  
Dans tous les cas, les experts s'accordent à reconnaître que :

◆ Les préférences ne peuvent pas être étiquetées comme foncièrement bonnes ou mauvaises.

◆ Les personnes peuvent apprendre à sortir de leurs styles de préférences.

◆ La compréhension des préférences des autres aide à la bonne communication et favorise la collaboration.

### SOMMAIRE

- P. 1 + 2 + 3 Votre entreprise à Cerveau Total  
P. 4 Neuro-Planning, Neuro Books, Neuro-News Internationales.

### PRÉFÉRENCES

102, Boulevard Franklin Roosevelt  
92566 Rueil Malmaison Cedex - France  
Tel. 33 (0) 1 47513115 - Fax 33 (0) 1 47513328  
<http://www.herrmann-europe.com>  
E-mail : [herrmann@herrmann-france.com](mailto:herrmann@herrmann-france.com)  
Responsable de la publication : Lionel Vuillemin  
Secrétaire de rédaction : Stéphanie Pottier  
Layout : Christian Westman  
ISSN 1268-2934

## > Travailler à Cerveau Total™

Les recherches ont démontré que tout le monde est capable de s'appuyer sur des styles de pensée de moindre préférence et d'acquérir les compétences nécessaires pour s'adapter aux préférences des autres.

La prise en compte des différents styles de pensée est cruciale pour répondre aux besoins et aux attentes de ses interlocuteurs, qu'ils soient collaborateurs, partenaires ou clients.

Penser à "*Cerveau Total*" sous entend de prendre conscience de son propre style de pensée, relativement à celui des autres et parallèlement, de s'adapter aux préférences de pensée de ceux avec lesquels on cherche à communiquer. L'évaluation des différentes préférences constitue une clé pour la réduction des messages contradictoires et l'amélioration des relations de travail.

Le modèle à cerveau total, validé et conçu scientifiquement, aide les personnes à penser différemment. Cette méthodologie permet à chacun, à tous niveaux, d'être plus coopératif et plus productif.

### LE RECOURS AU MODÈLE CERVEAU TOTAL POUR AMÉLIORER LES RÉSULTATS FINANCIERS

Pour mettre en pratique des stratégies axées sur la Pensée à Cerveau Total, les entreprises doivent généralement franchir quatre étapes distinctes.

L'objectif final ? Accroître la cohésion d'équipe afin de développer l'entreprise grâce à tous les cerveaux qui la composent.

#### Étape n°1 – Prise de conscience : découverte des préférences d'un individu ou d'une équipe

Le développement du personnel et la mise en place d'équipes efficaces représentent sans aucun doute la plus vaste application de la technologie des préférences cérébrales.

Pour mettre en place cette "*technologie*", il convient de commencer par établir un diagnostic des préférences. Les entreprises utilisent l'évaluation des styles de pensée pour développer chez leurs employés une meilleure compréhension d'eux mêmes et des autres.

Souvent, les employés reconnaissent qu'ils ne se connaissaient pas eux mêmes "*réellement*" jusqu'au moment où ils ont analysé leur profil. L'appréciation des préférences dominantes dans chacun des quatre quadrants peut aider chacun à mieux communiquer et à travailler plus efficacement avec ses collègues, les prospects et les

clients. Cette prise de conscience qui découle du diagnostic des préférences cérébrales peut conduire à une meilleure estime de soi et contribue fortement à l'amélioration des performances. Les résultats sont mesurables et durables.

Les entreprises recourent généralement à la compréhension des styles de pensée et à ses nombreuses applications pour répondre à des questions d'ordre général comme les problèmes de communication, la création d'équipes, le leadership, la résolution créative de problèmes, la productivité et bien d'autres encore.

Remarquons toutefois que les résultats positifs peuvent être de courte durée si l'on utilise ces outils d'évaluation de façon ponctuelle : bon nombre d'entreprises vont plus loin et appliquent l'approche à "*Cerveau Total*" pour atteindre un objectif spécifique.

#### Étape 2 – Adoption de la stratégie à Cerveau Total par un groupe en vue d'atteindre un objectif spécifique

Voici un exemple : le groupe GELS (General Electric Lighting Systems) a mis en place une série d'ateliers basés

le modèle de la Pensée à Cerveau Total a été appliqué pour les cadres et les responsables d'équipe. Des équipes multidisciplinaires regroupant des membres des départements Exploitation, Ventes, Marketing, Production, Finance, et Ingénierie ont été composées et se sont réparties en quatre ateliers.

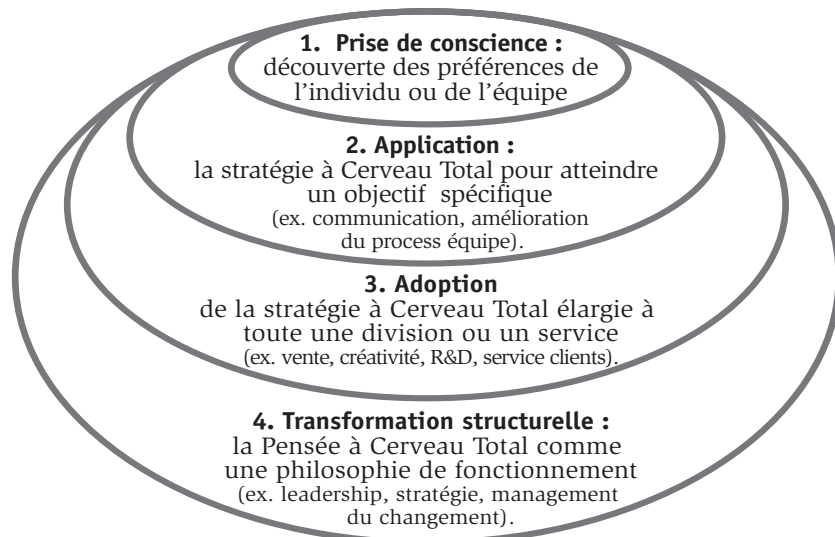
Une journée intensive a été consacrée à la résolution de ce problème.

**Objectifs :** explorer les pistes permettant à la fois de réduire le coût de fabrication de ce produit et de respecter les besoins du client.

**Méthode :** les principes de l'approche Cerveau Total appliqués à la génération d'idées.

**Bilan :** plus de 120 idées ont émergé et le coût du produit a ainsi pu être réduit de plus de 20 %. Outre ce résultat immédiatement quantifiable, l'application de plusieurs autres idées a permis de retrancher encore 5 % du coût obtenu après la première réduction.

GELS voit dans la méthode "*à Cerveau Total*" un outil qui lui a permis non seulement de résoudre le problème identifié mais aussi d'assurer "*la pérennité*" de la chaîne de production.



sur l'approche "*Cerveau Total*" pour trouver une solution à un problème fort épineux que soulevait un de ses produits phares fabriqué dans son usine de Caroline du Nord.

Ce produit d'éclairage routier accusait des pertes vertigineuses de parts de marché du fait de la vente à prix cassé d'un produit concurrent au Mexique.

GELS envisageait très sérieusement de déplacer la production de ce produit au Mexique, voire de laisser tomber ce produit à moins de pouvoir réduire de 20 % son coût de production.

Le groupe a donc organisé plusieurs ateliers de réflexion au cours desquels

Les récompenses les plus gratifiantes viennent des résultats dans le long terme lorsque les entreprises appliquent cette "*technologie*" à tous les niveaux de leur organisation et à leurs relations clients.

#### Étape n°3 – Adoption de la stratégie à Cerveau Total élargie à tout un service

De nombreuses entreprises ont été encouragées par le succès mesurable de la stratégie à Cerveau Total sur la gestion des individus et des équipes. Elles ont souhaité étendre son utilisation à l'ensemble d'un service ou d'un département.

Une multinationale pharmaceutique s'est servie de l'approche "*Cerveau Total*" pour accroître son avance sur la concurrence. Le service marketing a conçu pour l'ensemble de ses commerciaux un programme de formation complet et sur mesure, s'appuyant sur une pédagogie à "*Cerveau Total*".

Comme dans la majorité des groupes pharmaceutiques, les commerciaux disposent de peu de temps pour connaître à fond et vendre les nouveaux produits lancés sur le marché (cette connaissance est appelée par le groupe la "*maîtrise du métier*").

L'un des principaux objectifs du programme de formation a donc été de ramener de deux ans à un an le temps nécessaire aux nouveaux commerciaux pour acquérir cette maîtrise.

Herrmann International a travaillé avec cette multinationale sur un programme de formation toujours en cours.

Ce programme est destiné à trois cibles : les managers, les commerciaux et les responsables de formation.

- ◆ Il aide les managers à comprendre leurs propres styles de pensée et ceux des personnes qu'ils encadrent. Il leur permet d'utiliser une méthode de coaching sur mesure, tenant compte des préférences spécifiques de chaque collaborateur.

- ◆ Il offre une aide aux commerciaux pour comprendre :
  - les exigences de leur métier,
  - les différents styles de pensée des clients rencontrés
  - les implications que les styles de pensée ont sur la satisfaction des besoins des clients.

- ◆ Il aide les responsables de formation à mettre en place des programmes interactifs "*à Cerveau Total*" qui conviennent à tous, quels que soient leurs profils.

L'ensemble de ce programme crée un environnement de formation qui encourage et renforce l'apprentissage.

Ce programme a tout d'abord permis de réduire de plus de moitié le temps mis par les jeunes commerciaux pour acquérir la "*maîtrise du métier*", en ramenant ce cycle à sept mois. En outre, la multinationale a enregistré une augmentation de son chiffre d'affaires et une amélioration des résultats au niveau de l'efficacité et de l'efficience de tout le service commercial durant près de trois ans. Les résultats ont été si impressionnants que l'utilisation de l'approche Cerveau Total a été étendue à tous les autres services.

#### Étape N°4 - Transformation structurelle : l'approche Cerveau Totale déclinée à tous les niveaux de l'organisation

Les créateurs d'entreprise et les PDG perspicaces peuvent recourir à l'approche des préférences cérébrales pour élaborer une culture d'entreprise axée sur un engagement à "*Cerveau*

*Total*" décliné à tous les niveaux de l'entreprise.

Bien entendu, on tient encore cette approche pour radicale puisqu'elle exige d'être un fait acquis aux niveaux les plus élevés du management avant d'être adoptée dans l'ensemble de l'entreprise. Dans ce cas, le résultat final démontre le bien fondé des efforts déployés.

Une culture d'entreprise fondée sur une approche à "*Cerveau Total*" permet à l'encadrement d'anticiper et d'infléchir les problèmes internes et externes.

Les pratiques à Cerveau Total doivent être intégrées dans tous les secteurs de l'organisation – de la formation à la gestion, en passant par les ventes – pour devenir réellement la philosophie fonctionnelle de l'entreprise. Le soutien de cette culture demande l'engagement d'efforts permanents pour communiquer avec tous les collaborateurs et les clients, en employant les principes de la Pensée à Cerveau Total.

La banque Bendigo, implantée en Australie, constitue un exemple remarquable d'un établissement ayant bâti sa culture d'entreprise sur l'approche "*Cerveau Total*", avec un objectif clairement annoncé de créer une culture d'entreprise qui apporte son soutien aux collectivités et offre au personnel un lieu de travail épanouissant grâce à la compréhension et à la valorisation de la diversité.

Bendigo a pu réaliser des résultats tangibles qui reposent largement sur l'adoption des pratiques de la Pensée à Cerveau Total à tous les niveaux.

Au cours des cinq dernières années, le programme de formation de Bendigo - "*Construisons l'Avenir*" - fondé sur la méthode à Cerveau Total, est passé d'une phase où il s'adressait uniquement aux managers et aux cadres à une phase où la formation est destinée à tous les employés de l'établissement.

Pour Bendigo, le modèle à Cerveau Total représente bien plus qu'un soutien à la gestion des différences dans l'ensemble de l'établissement : il est devenu un outil de gestion des rapports entre les individus permettant d'améliorer leurs performances en ouvrant et sensibilisant tous les employés à leurs propres points forts et points faibles. L'approche "*Cerveau Total*" est intégrée dans toutes les actions entreprises par la banque. Tous, depuis la direction générale jusqu'au service courrier, perçoivent clairement que tout développement de leurs propres préférences contribue à consolider l'établissement et ses résultats financiers.

Bendigo ne se contente pas d'utiliser l'approche à Cerveau Total pour la seule satisfaction de son personnel. En fait, marquer des points sur les concurrents en axant fortement sa stratégie sur le service clients est un objectif clé de l'approche "*Cerveau Total*". Lorsque

Bendigo a commencé à intégrer cette approche dans le fonctionnement de son service clients il y a quelques années, l'objectif était de promouvoir la croissance de la banque par le développement de secteurs précis : le portefeuille clients, les dépôts et enfin la rentabilité et les résultats par action.

Aujourd'hui, tout le service clients de Bendigo utilise l'approche Cerveau Total. Bendigo forme son personnel à identifier le type de clients qui sera le sien, en recourant aux profils établis à partir du HBDI™, pour optimiser les relations commerciales.

Offrir des solutions à la carte à partir du profil spécifique de chacun de ses clients : c'est ce que Bendigo appelle la stratégie "*À l'écoute du client*". En d'autres termes, Bendigo est capable d'anticiper et de proposer des réponses adaptées aux besoins spécifiques de ses clients, quels qu'ils soient.

Pour Bendigo, le succès financier s'est amorcé par une amélioration très nette des résultats vis à vis des objectifs initiaux. La croissance du nombre de clients et la stratégie "*A l'écoute du client*" s'est traduite par une hausse de 21% des bénéfices après impôt pour l'exercice financier 2003 et une hausse de 36% au cours du seul deuxième semestre 2003. Ces résultats suffisent à faire sauter de joie le plus rationnel des banquiers du quadrant bleu.

Les établissements qui ont adopté avec succès le modèle à Cerveau Total dans l'ensemble de leurs services, comme la banque Bendigo, ont constaté une amélioration de la dynamique de groupe et l'élaboration de stratégies de leadership tournées vers l'avenir – sans oublier l'évolution à la hausse des résultats financiers. Au vu de la rapidité des changements technologiques et sociologiques que nous connaissons dans le monde, cette pratique deviendra sans doute beaucoup plus qu'un simple bon sens des affaires – et s'avèrera indispensable à la survie de certaines entreprises.

#### Herrmann International

*Herrmann International travaille avec les 500 premières sociétés américaines ("Fortune 500 companies") et des institutions universitaires prestigieuses pour améliorer les performances des individus et des équipes.*

*Sur la base des recherches menées initialement chez General Electric, Herrmann International a mis au point des applications allant du développement de stratégies au niveau de la direction à l'augmentation de la productivité de la force de vente. Plus d'un million de personnes ont utilisé le profil de préférences cérébrales (HBDI).*

*Le siège social de Herrmann International se situe à Lake Lure, N.C. aux Etats-Unis.*

*Le Groupe a des filiales en Europe, Asie, Australie et Amérique latine.*

*Pour de plus amples informations, consultez notre site web : [www.herrmann-europe.com](http://www.herrmann-europe.com)*



## NEURO-LIVRES – BIBLIOTHEQUE INTERNATIONALE

**"Demain, je parle en public"** de Thierry Destrez, Ed. Dunod – Langue : français – Tarif : 22 € TTC + frais de port.

*Comment maîtriser votre voix, vos gestes, vos émotions et... vos idées pour parler en public. Des techniques simples et efficaces qui vous permettront de structurer vos interventions.*

**"The Whole Brain Business Book"** de Ned Herrmann, Ed. Mac Graw Hill Langue : anglais – Tarif : 36,44 € TTC + frais de port.

*Comment développer l'efficacité et l'innovation dans le travail ? Ned Herrmann, dans ce dernier ouvrage, applique l'approche cerveau total à l'entreprise.*

**"The Creative Brain"** de Ned Herrmann, Ed. Brain Books – Langue : anglais – Tarif : 28,95 € TTC + frais de port.

*Un ouvrage qui recèle une mine d'exemples et d'exercices sur le thème des stratégies de résolution de problème.*

**"De kracht van diversiteit"** de Ernst Jan Reitsma, Ed. Lemma – Langue : hollandais – Tarif : 40 € TTC + frais de port (www.lemma.nl).

*Comment gérer la diversité dans le travail d'équipe ?*

**"Persönlichkeits modelle"** de Seiwert, Wagner, Schimmel-Schloo, Ed. Acquisa – Langue : allemand – Tarif : 50 € TTC + frais de port.

*Une étude comparée des principaux outils inventaires de personnalité (HBDI, MBTI, LIFO, TMS).*

## NEURO-FORMATION

### Formations inter et intra entreprise :

Managers, professionnels des Ressources Humaines (DRH, responsables de formation, recruteurs, formateurs, consultants), vous souhaitez utiliser le profil de préférences cérébrales (HBDI™) dans le cadre de vos missions ?

Herrmann International vous propose un cursus de formation qui aboutit à un agrément ou une certification vous permettant d'utiliser ses outils.

**Tous ces séminaires peuvent être organisés en intra entreprise.**

### Le HBDI™ outil de diagnostic : limites et applications - (réf A'B).

L'approche des préférences cérébrales à travers la découverte de son propre profil et de celui des autres.

Module de formation permettant d'obtenir l'Agrément et d'utiliser le HBDI™ dans le recrutement, l'orientation, le management, la communication, la formation...

Langue : Français – Séminaire à Paris,

Durée : 3 jours – Tarif 1950 Euros H.T.

Langue : Anglais – Séminaire à Londres,

Durée : 3 jours – Tarif 2000 Euros H.T.

Ce module est un pré requis pour pouvoir suivre les deux autres.

### Pédagogie et formation : animation de groupe et conception d'actions de formations - (réf C'D).

Pour une application pédagogique du modèle dans le cadre de la formation (formation de formateurs),

Séssion de formation permettant d'obtenir la Certification (à condition d'avoir préalablement obtenu l'Agrément),

Langue : Français – Séminaire à Paris,

Durée : 3 jours – Tarif 1800 Euros H.T.

### Management et cohésion d'équipe - (réf E).

La cohésion d'équipe : lecture et application du profil d'équipe Herrmann.

Animer un module autour des notions de cohésion d'équipe, mettre en pratique les

outils Herrmann dans le cadre d'un module Teambuilding.

Langue : Français – Séminaire à Paris,

Durée : 2 jours – Tarif 1300 Euros H.T.

**Retrouvez toutes les dates des séminaires et inscrivez vous sur notre site Internet : [www.herrmann-europe.com](http://www.herrmann-europe.com)**

## NOUVELLES APPLICATIONS, NOUVEAUX PRODUITS

### Whole Brain Thinking Serie

La Whole Brain Thinking Série est constituée d'un ensemble de modules packagés.

Elle vous permettra de proposer à vos collaborateurs des sessions de formations adaptées à leurs besoins sur des thèmes tels que :

- ◆ Communiquer à cerveau total
- ◆ Prendre une décision
- ◆ Résoudre des problèmes de manière créative
- ◆ Travailler en équipe
- ◆ Développer votre leadership

Ces différents thèmes sont traités au cours de modules dont la durée est comprise entre 4 heures et une journée.

Un premier module : "Start Thinking" permet au participant de découvrir son profil de préférences cérébrales et ses conséquences sur l'ensemble de ses activités personnelles et professionnelles.

Vous pouvez ensuite composer votre programme selon vos besoins.

Véritables modules "plug and play", ils peuvent être mis en œuvre par des formateurs occasionnels de votre entreprise.

### Vous souhaitez en savoir plus ?

Demandez la documentation Whole Brain Thinking Serie.

Pour découvrir les autres produits et services proposés par Herrmann International, contactez nous au 33 (0)1 47 51 31 15 ou par email : [herrmann@herrmann-france.com](mailto:herrmann@herrmann-france.com)

## NEURO-PLANNING

### A noter dans vos agendas !

Herrmann International participera au Salon SOLUTIONS RESSOURCES HUMAINES qui aura lieu du 15 au 17 mars 2005 au CNIT - Paris la Défense.

Toute l'équipe aura le plaisir de vous accueillir sur le stand numéro D 06.

Deux ateliers vous permettront de découvrir les méthodes et services proposés par Herrmann International:

**Mercredi 16 mars, de 15h15 à 16h15, salle 2 :**  
"Accélérez vos apprentissages par la pédagogie à Cerveau Total" (animé par Jean-Jacques Machuret)

**Jeudi 17 mars de 10h à 11h, salle 2 :**

"Le HBDI™ : outil d'évaluation et d'identification des potentiels" (animé par Lionel Vuillemin).

*11ème Salon des outils et services dédiés aux dirigeants d'entreprises, aux responsables des Ressources Humaines, de la Formation et des Systèmes d'Information.*

## NEURO-NEWS INTERNATIONALES

HERRMANN INTERNATIONAL

Herrmann International est en capacité de servir ses clients sur l'ensemble du territoire européen et dans les langues suivantes : Français, Allemand, Anglais, Espagnol, Portugais, Suédois, Néerlandais, Italien, Grec.



Attention, changement d'adresse

### HERRMANN FRANCE-EUROPE

102, Boulevard Franklin Roosevelt

92 566 Rueil Malmaison Cedex- France

Téléphone + 33 (0) 1 47 51 31 15

Fax + 33 (0) 1 47 51 33 28

E-mail : [herrmann@herrmann-france.com](mailto:herrmann@herrmann-france.com)

Website : [www.herrmann-europe.com](http://www.herrmann-europe.com)

### HERRMANN INTERNATIONAL

DEUTSCHLAND GmbH & Co. KG

Oderdinger Straße 12, D-82362 Weilheim i. OB

Téléphone 49 (0) 881 924 956-0

Fax 49 (0) 881 924 956-56

E-mail : [info@hid.de](mailto:info@hid.de) - Website : [www.hid.de](http://www.hid.de)

### HERRMANN INTERNATIONAL NETHERLAND

P/A Rijnconsult - Po Box 233

3990 GA Houten - Netherlands

Téléphone 31 (0) 302 984 241

Fax 31 (0) 302 984 240

E-mail : [rijnconsult@rijnconsult.nl](mailto:rijnconsult@rijnconsult.nl)

Website : [www.nedherrmann.nl](http://www.nedherrmann.nl)

### HERRMANN SCANDINAVIA AB - Suède

Skogsövägen 22

S 133 38 Saltsjöbaden - Stockholm - Suède

Téléphone Int + 46 (0) 8748 0300

Fax Int + 46 (0) 8748 03 29

E-mail : [info@herrmannscandinavia.se](mailto:info@herrmannscandinavia.se)

Website : [www.herrmannscandinavia.se](http://www.herrmannscandinavia.se)

### TEKNOLOGISK INSTITUT - DANEMARK

Gregersensvej - Postboks 141

2630 Taastrup - Danemark

Téléphone + 45 72 20 20 00

Fax + 45 72 20 20 19

E-mail : [info@teknologisk.dk](mailto:info@teknologisk.dk)

Website : [www.danishtechnology.dk](http://www.danishtechnology.dk)

### TEAM MANAGEMENT CONSULTANTS - GRÈCE

8, Pittakou Str. 105 58 Athènes - Grèce

Téléphone + 30 2103222830,

+ 30 2103222340 - Fax + 30 2103220559

E-mail : [team@team.gr](mailto:team@team.gr) - Website : [www.team.gr](http://www.team.gr)

### HERRMANN INTERNATIONAL - USA

North and South America

794, Buffalo Creek Road, Lake Lure,

NC 28746 - USA

Téléphone 1 828 625 9153 - Fax 1 828 625 1402

E-mail : [thinking@hbd.com](mailto:thinking@hbd.com)

Website : [www.hbd.com](http://www.hbd.com)

### HERRMANN INTERNATIONAL ASIA/PACIFIC

Head Office : Suite 2, Level 6, 7-9 Merriwa Street,

Gordon, Sydney, NSW 2072 - Australia

Téléphone 61 2 9880 2333 - Fax 61 2 9880 2343

E-mail : [thinking@herrmann.com.au](mailto:thinking@herrmann.com.au)

Website : [www.herrmann.com.au](http://www.herrmann.com.au)

## NEURO-INTERNET

- Pour communiquer avec Herrmann France-Europe
- Pour connaître les consultants agréés et certifiés de Herrmann France
- Pour obtenir le planning des formations
- Pour visiter les sites Herrmann dans le monde
- Pour renseigner le HBDI via Internet, visitez notre site web : <http://www.herrmann-europe.com>

