

Mobilisez toutes les Intelligences de votre organisation

HERRMANN INTERNATIONAL EUROPE : NOTRE MISSION ET NOTRE MÉTIER



Notre mission est de permettre aux organisations et aux individus qui les composent, le meilleur **Retour sur Intelligences**.

Nous leur apportons les outils et les méthodes pour mobiliser et tirer le meilleur parti de toutes les formes d'intelligences à leur disposition; ceci afin d'accélérer les apprentissages, de développer la productivité, de maintenir et de développer leur avantage compétitif et stratégique.

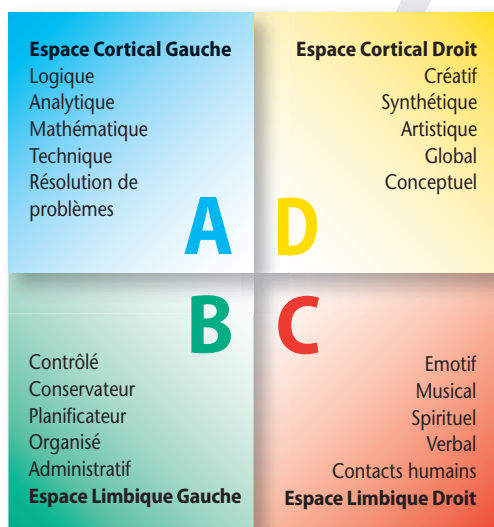
Notre métier est le conseil et la formation. Nous appliquons la **Technologie des Préférences Cérébrales**[®] aux problèmes et aux situations complexes tels que le management, la cohésion d'équipe, l'innovation, la pédagogie, la vente ou le changement.

LES PRÉFÉRENCES CÉRÉBRALES

Chacun de nous traite l'information différemment.

Dès les années quatre-vingt, le chercheur américain Ned Herrmann, directeur de la formation des cadres de General Electric, s'est appuyé sur les recherches sur le cerveau pour mettre en relation fonctionnement cérébral et traitement de l'information. Il a montré que les individus "sélectionnent" les stimuli qui déclenchent leurs actions en fonction de "**Préférences Cérébrales**".

Que ce soit comme émetteur ou comme récepteur, tous les messages sont filtrés par nos Préférences Cérébrales. Il en est de même pour nos interlocuteurs.



Le modèle Whole Brain[®]

Elles ont une incidence sur notre manière de communiquer, d'apprendre, de manager, de travailler et sur l'ensemble de nos comportements quotidiens.

L'étude statistique portant sur les comportements de plusieurs milliers de personnes a permis à Ned Herrmann d'élaborer une grille qui fonctionne comme une carte simplifiée des différents modes de pensée utilisés par l'être humain. Cette carte détermine un profil de **Préférences Cérébrales**, le HBDI[®]. Construit sur la base d'une représentation métaphorique du cerveau, il comporte quatre quadrants **A**, **B**, **C** et **D**. L'ensemble de ces quatre quadrants forme ce que Ned Herrmann a appelé un Cerveau Total[®].

* Herrmann Brain Dominance Instrument[®]



LE MODÈLE WHOLE BRAIN® DE NED HERRMANN

Un cadre de référence structurant.



Chacun de nous possède, mais dans des proportions variables, la faculté d'aborder des situations selon différents registres. Chacun de nous, de manière naturelle, préfère, utilise ou évite un ou plusieurs des quadrants **A, B, C et D**.

Comprendre au mieux la réalité impliquera donc pour chacun d'entre nous de l'aborder à travers les quatre quadrants à la fois, c'est-à-dire à Cerveau Total®.



Le modèle **Whole Brain®** constitue **un cadre de référence*** commun à tous pour traiter la qualité, les missions d'une équipe, le métier, selon une approche qui prend en compte l'ensemble de l'espace perceptuel.

L'élaboration d'un tel cadre de référence à partir de son propre profil permet ainsi à chacun des membres d'une équipe de mesurer les changements qu'il doit entreprendre pour percevoir et traiter l'information à Cerveau Total®.

* Le cadre de référence est un système personnel et collectif de représentation de la réalité.

LES AVANTAGES DU MODÈLE WHOLE BRAIN®

- > **Un langage** en quatre couleurs que l'on s'approprie très facilement.
- > **Un outil** simple et concret, compris et utilisable par tous les managers.
- > **Un modèle** qui intègre et valorise la diversité des points de vue.
- > **Un référentiel** compatible avec l'ensemble des outils managériaux, qui permet aux personnes de se positionner par rapport :
 - à leurs **collaborateurs**,
 - à leur **équipe**,
 - à leur **service**,
 - à leur **organisation**.



UNE SERIE D'OUTILS AU SERVICE DES PERSONNES, DES MANAGERS, DES EQUIPES ET DES ORGANISATIONS

Le HBDI® (Herrmann Brain Dominance Instrument®): outil multilingue de diagnostic et de conseil, mais également puissant instrument de formation (communication, management, vente, innovation...).

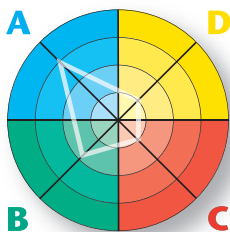
Le profil individuel:

A partir d'un questionnaire de 120 items (traduit en 18 langues), le HBDI® est une carte simplifiée de nos modes de pensée. Il illustre et explique la manière dont nous préférons apprendre, communiquer et prendre des décisions.

Outil de mesure des styles cognitifs, il constitue l'inventaire des **Préférences Cérébrales** d'une personne.

Le HBDI® ou profil individuel des **Préférences Cérébrales** permet ainsi à chacun:

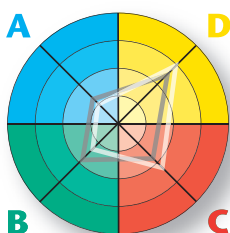
- > D'identifier la nature des activités et des tâches dans lesquelles il sera le plus à l'aise et les domaines dans lesquels il aura plus de difficultés.
- > De structurer et de transmettre des messages efficacement.
- > De capter et de décoder les messages de ses interlocuteurs.
- > De maîtriser les éléments de son environnement de travail.



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.



Exemple d'équipe en préférences mode droit

Cette équipe d'éditeurs de logiciels, très à l'aise dans la vision prospective des logiciels du futur, développe de bonnes relations avec ses clients acquis.

Elle a, en revanche, beaucoup de difficultés à fiabiliser ses produits, à tenir les délais et à gérer le compte d'exploitation.



Le profil croisé et le profil d'équipe sont des outils de constitution, de cohésion et de management de binômes et d'équipes.

Le profil croisé (ou binôme):

Il associe deux profils individuels.

Il fournit une réelle valeur ajoutée en ce qui concerne les relations dans le binôme tel que manager/collaborateur, mentor/adepte ou des partenaires d'alliances stratégiques.

Il permet :

- d'améliorer la communication et de favoriser le travail collaboratif,
- de faciliter la résolution de conflits.

Le profil d'équipe:

Il sert de base de travail à l'équipe pour prendre des décisions collectives. Il met en évidence les points de force et les potentiels à développer au sein du groupe pour la réalisation de ses missions. Il indique clairement les points sur lesquels une amélioration est souhaitable, notamment en matière de communication, de formation et de compétences à acquérir ou à intégrer. Il permet à un manager d'identifier les styles de management à employer et les outils à mettre en oeuvre pour motiver chacun des membres de son équipe.

E-LEARNING: ACCÉLÉRATEUR DE FORMATION

Premier module d'une série e-Learning, HBDI® Fundamentals® consiste en une **formation interactive et ludique** sur les fondements de l'Approche des **Préférences Cérébrales** qui vous permettra de consacrer plus de temps aux exercices lors de vos formations.

Le contenu scénarisé permet à vos participants d'acquérir simplement les concepts et les éléments clés pour comprendre le profil HBDI® et son influence en matière de communication, d'apprentissage et de travail en équipe.



DÉVELOPPEZ VOTRE ENTREPRISE À CERVEAU TOTAL®

En tirant parti du meilleur Retour sur Intelligences

Chacun des quatre quadrants reflète un style de pensée différent :

- > Les personnes du quadrant **A** sont plutôt à l'aise avec **l'analyse, les chiffres, les données financières et les calculs techniques**.
- > Les personnes du quadrant **B** sont plutôt **méticuleuses, organisées et vigilantes**. Elles établissent et respectent les procédures, connaissent la loi, vérifient les comptes.
- > Les personnes du quadrant **C communiquent** facilement et donnent de votre entreprise une image avenante. Elles **motivent** les hommes et savent **faire travailler** tout le monde en équipe.
- > Enfin les personnes du quadrant **D** sont plutôt **créatives, imaginatives** et tournées vers le risque et l'innovation.

Évidemment, si vous pouviez employer ces hommes et ces femmes à des postes où ils excellent, vous auriez réussi l'entreprise idéale. Une telle entreprise existe potentiellement autour de vous, et vos collaborateurs possèdent les 4 modes de perception complémentaires qui la composent. La difficulté consiste à combiner ces énergies.

Herrmann International Europe vous propose d'identifier ces énergies, de les développer, de transformer ces différences en complémentarités et d'aider vos collaborateurs à dépasser leurs objectifs par des changements de comportement.



LES SOLUTIONS HERRMANN INTER ET INTRA ENTREPRISES

Vous internalisez recrutement, formation et/ou conseil ?

Nous proposons des **séminaires de certification (Modules 1 et 2)** qui vous permettent d'appliquer en interne l'Approche des **Préférences Cérébrales** et d'utiliser de façon professionnelle le modèle **Whole Brain®** dans votre entreprise.

Vous externalisez formation et conseil ?

En fonction de votre problématique, Herrmann International Europe avec son réseau européen d'experts vous propose et met en œuvre des solutions adaptées à vos attentes. **Ensemble, nous développons des solutions en ingénierie de formation adaptées à votre entreprise et pouvons intervenir dans tous les pays où elle est implantée.**



NOS SOLUTIONS À CERVEAU TOTAL®

Pour développer votre entreprise à Cerveau Total®, Herrmann International vous propose une formule originale, la Whole Brain® Series, qui vous permet de composer vous-même votre programme de formation en fonction des besoins de votre entreprise.

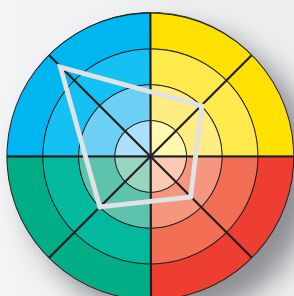
Un programme de formation comprend :

Le module initial "Start Thinking", (mon profil HBDI® et ses conséquences)



Un ou plusieurs modules d'application à sélectionner parmi les 4 séries proposées ci-dessous :

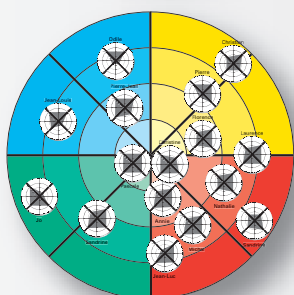
Profil individuel



Pour vos collaborateurs - Whole Brain Thinking® Series :

- Gérez votre trajectoire personnelle et professionnelle
- Mobilisez toutes vos intelligences pour mieux communiquer
- Managez la mobilité: Photo Compétences
- Coaching à Cerveau Total®

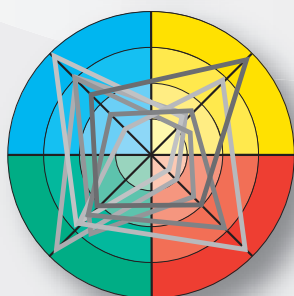
Profil d'équipe



Pour vos équipes - Whole Brain Management® Series :

- Managers: réussissez vos recrutements
- Cohésion d'équipe/Team building: développez le travail collaboratif
- Managers: conduisez vos entretiens professionnels
- Le rôle du manager et les styles de management
- Valorisez vos collaborateurs
- Déléguez efficacement

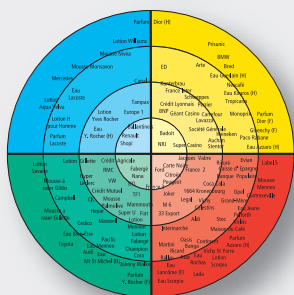
Profil par services



Pour votre organisation - Thinking About Business Series :

- La pédagogie à Cerveau Total®
- Valorisez et gérez la diversité
- Créativité: pensez en dehors du cadre
- Managez l'innovation

Profil de marques (étude)



Pour vos relations clients - Whole Brain® Selling Series :

- Coloriez vos clients
- La vente, un métier d'Intelligences: argumentez à Cerveau Total®
- Négociation (module en anglais seulement)

(Chaque module de formation dure 1 journée à l'exception de "Photo Compétences" qui en dure 2).



www.herrmann-europe.com

Trois centres mondiaux :

USA (Caroline du Nord)

Europe (Paris)

Australie-Asie (Sydney)

Une couverture européenne de licenciés.

Un outil multilingue et multiculturel.

Une expérience de plus de 25 ans dans le domaine du conseil et de la formation, avec des outils de diagnostic éprouvés, validés et utilisés par les leaders mondiaux dans tous les secteurs d'activité.

Une base de données mondiale comportant près d'un million et demi de profils et mise à jour en temps réel via Internet.

Une recherche permanente portant sur les nombreuses applications du modèle **Whole Brain®**.

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

E mail : herrmann@herrmann-france.com

