

Comment se fait-il que nous arrivions facilement à nous entendre avec certaines personnes et difficilement avec d'autres ?

Qu'est-ce qui explique que parmi nos interlocuteurs, certains éprouvent le besoin de tout analyser avant de décider, tandis que d'autres s'en remettent à leur intuition ?

Nous percevons la réalité de manière différente, ce qui nous amène à privilégier un style de communication pas toujours adapté à la variété de nos interlocuteurs.

Alors, comment s'exprimer pour s'assurer d'être compris de tous et renforcer notre aisance dans la relation ?

Au cours de cette formation, vous ferez l'expérience du profil\* HBDI®, qui mesure les styles de pensées et les préférences comportementales. Vous découvrirez votre propre profil de communication et apprendrez à identifier celui de vos interlocuteurs.

Vous disposerez ainsi de clés de lecture et d'astuces concrètes pour mieux adapter vos arguments et adopter la bonne posture afin de renforcer votre impact relationnel.

- *S'appuyant sur les recherches des neuro-biologistes Roger Sperry et Paul McLean sur le fonctionnement cérébral, le chercheur américain Ned Herrmann a mis en relation latéralisation cérébrale et traitement de l'information. Il a démontré que les individus "sélectionnent" les stimuli qui déclenchent leurs actions en fonction de leurs "préférences cérébrales" : le profil HBDI® (Herrmann Brain Dominance Instrument).*

### Public concerné & prérequis

- Cette formation s'adresse à tout collaborateur
- Avoir complété le questionnaire HBDI® en ligne au moins 10 jours ouvrés avant le début de la formation.



Franck BAUDOIN

Formateur et certifié au modèle HBDI®

## Programme de la formation

### PHASE AMONT

Compléter le e-questionnaire HBDI® pour établir votre profil individuel

### J1- MIEUX COMPRENDRE SON STYLE DE COMMUNICATION AVEC LE PROFIL HBDI®

#### Des neurosciences à nos comportements

- Les principes fondamentaux de la communication verbale
- Le cerveau : source de notre comportement et de nos préférences
- Les premiers pas avec le profil HBDI® : les principes de fonctionnement et de lecture
- Prendre conscience de la diversité de ses interlocuteurs et de son entourage

#### Découvrez votre profil de communication

- Recevoir et comprendre votre profil HBDI®
- Analyser votre impact relationnel : forces, faiblesses et axes d'amélioration
- Repérer les principaux styles de communication : rationnel / prudent / relationnel / imaginaire

### J2- RENFORCER VOTRE IMPACT DANS LA RELATION

#### Profiler vos interlocuteurs

- Repérer les caractéristiques de communication de chaque style : ce qu'ils disent et comment ils le disent
- Repérez les attentes et les craintes de chacun dans la relation : ce qu'il faut dire et éviter
- Profilez finement vos interlocuteurs et leur style relationnel

#### Renforcer votre impact auprès de vos interlocuteurs

- Préparer votre communication à l'appui du profil HBDI®
- Ajuster vos arguments et votre posture
- Adapter votre communication et votre attitude dans la relation

#### Mettre en place votre plan de progrès

- Identifier vos préférences à développer et dans quels types de relations
- Formaliser les actions concrètes à mettre en place en vous appuyant sur votre profil HBDI® et les feedbacks reçus lors de la formation

### Objectifs

A l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :

- Mieux comprendre son style de communication et celui des autres avec le profil HBDI®
- Disposer de clés pour identifier les profils de ses interlocuteurs et connaître leurs attentes dans la relation
- Préparer et sélectionner ses arguments en fonction des typologies d'interlocuteurs
- Développer les clés d'une communication réussie : l'écoute active, le questionnement, la reformulation et le feedback positif
- Renforcer son impact relationnel : ce qu'il dit et comment il le dit

### Durée & Dates



Dates à définir / Durée : 1,5 jours de restitutions des profils HBDI avec entretien en vision de 1h/personne + 1 jour en présentiel



**Multimodal** : formation combinant distanciel et présentiel

### Méthodes et outils

- Le nombre de participants minimum est de 6 et ne peut en aucun cas dépasser 10.
- Apports théoriques pour maîtriser le profil HBDI® / Conseils personnalisés / Réflexions individuelles / Travaux en sous-groupes d'entraînement / Echanges d'expériences.
- Remise de son profil HBDI® incluant un livret pédagogique pour approfondir son profil après la formation.
- Le support de formation est remis à chaque participant

### Modalités d'évaluation

- Evaluation des acquis de chaque participant grâce à des études de cas, des cas pratiques, des Quiz...

### Coûts

- 1 990€ HT par participant non adhérent à une fédération de branche
- 1 592€ HT par participant adhérent à une fédération de branche
- Intra possible sur demande : nous consulter
- Cette formation donne lieu à une convention et peut être prise en charge par votre OPCO.