

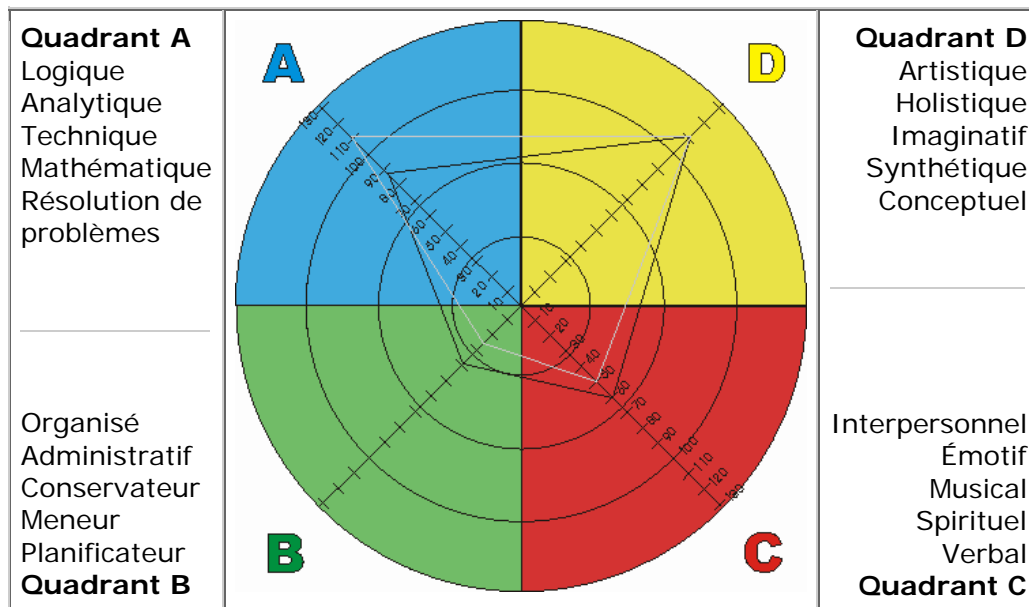
Exemple de profil HBDI

Marc Durand

Quadrants :	A	B	C	D
Code de profil :	1	2	2	1
Paires d'adjectifs :	9	2	4	9
Total Général :	87	38	60	111

Votre code de famille de profil correspond à votre degré de préférence dans chaque quadrant. Ce code est fourni pour vous donner la référence du groupe ou de la famille de profils auxquels votre profil appartient.

Le score de chaque quadrant peut aller de 10 à plus de 150. Plus votre score est élevé dans un quadrant, plus votre préférence pour ce style de pensée est élevée. Le code de profil est déterminé par l'importance de votre préférence dans chaque quadrant, (1) élevée ou très élevée, (2) moyenne, ou (3) mineure.



Contact : www.formation-negociation.com

contact@formation-negociation.com

Tél. : +33(0) 674 020 424

Codes de profil :	
Code « 1 » ou préférences « primaires »	(Total supérieur à 66) Dans un quadrant donné, une « primaire » indique une préférence marquée pour les modes d'activités relevant de ce quadrant. Tout profil a au moins une primaire mais il peut y en avoir plusieurs. Un résultat au dessus de 100 présentera une préférence très forte, souvent identifiable par les autres.
Code « 2 » ou préférences « secondaires »	(Total compris entre 34-66) Une préférence « secondaire » dans votre profil indique une aisance dans la pratique des modes d'activités dans ce quadrant. Il s'agit d'une préférence, mais secondaire par rapport à votre primaire (ou vos primaires).
Code « 3 » ou préférences « tertiaires »	(Total compris entre 0 et 33) Une préférence « tertiaire » correspond à une absence de préférence et donc un évitement des modes d'activités relevant de ce quadrant. Dans un profil, une tertiaire renforce les préférences d'une autre primaire, située à l'opposé de la diagonale.

Comme on peut l'observer ci-dessus, la forme du profil réalisé à partir du total général obtenu dans chaque quadrant A, B, C et D, le profil HBDI de Marc Durand traduit des préférences primaires dans les quadrants A et D, et des préférences secondaires dans les quadrants B et C. Le profil de couleur « gris clair » traduit les préférences de Marc Durand sous stress.

Entre autres, le HBDI de Marc Durand indique plusieurs choses :

- Il tend à être une personne logique, analytique et stratégique (A) et (D)
- Il a de sérieux atouts dans la résolution de problèmes de façon technique et logique (A)
- Ses préférences incluent la créativité, la réflexion stratégique au détriment de l'organisation, de la planification (D) et des relations (C).
- Marc Durand sera un négociateur qui semble avoir la qualité de savoir créer une vision stratégique commune dans la négociation (D)
- Un de ses écueils pourrait être de ne pas focaliser sur la forme et les détails, et risquer de passer à côté de paramètres importants de la négociation (D)
- Il peut également avoir tendance à focaliser sur les arguments techniques au détriment de la création du rapport (C).
- Sous « stress », Marc Durant semble privilégier la technique et le rationnel et réduire davantage sa vision du détail.

Avec les résultats de son questionnaire HBDI, Marc Durand recevra un guide d'explications personnalisées qui lui permettra de lire ses résultats pas à pas. Il recevra également une restitution détaillée de la part d'un de nos consultants certifié. Ceci lui permettra d'explorer de façon interactive, ses propres modèles de pensée et préférences personnelles dans le contexte de la négociation et envisager un changement d'attitude dans la négociation.

Contact : www.formation-negociation.com

contact@formation-negociation.com

Tél. : +33(0) 674 020 424