Uw medewerkers de kracht van WholeBrain®Thinking bijbrengen?

Een reeks workshops op maat gemaakt.

Gebaseerd op de Whole Brain® methode, die gebruikt wordt door succesvolle organisaties over de hele wereld, bestaan de Business of Thinking® programma's uit workshops die makkelijk geïmplementeerd kunnen worden, afgestemd op uw eisen en wensen. Deelnemers ervaren op een praktische manier hoe zij de Whole Brain methoden kunnen toepassen om:

- de eigen talenten en kwaliteiten te ontwikkelen;
- slimmer en beter samen te werken;
- problemen sneller op te lossen;
- creativiteit te stimuleren;
- anderen sneller te begrijpen;
- communicatie en informatie op anderen af te stemmen;
- een gezamenlijke taal te introduceren gericht op samenwerken;
- teams goed op te starten.

THE BUSINESS OF THINKING® workshops

Introductie:
Start whole brain
Samen denken in teams

Aanvullend (Thinking About):
Whole Brain Communicatie
Whole Brain Creatief Denken
Whole Brain Problemen Oplossen
Whole Brain Beslissingen nemen
Whole Brain Klantcontacten

- De workshops zijn gebaseerd op het gevalideerde WholeBrain®Model.
- De workshops zjn modulair ontworpen gericht op specifieke bedrijfsgerichte competenties en methoden.
- De deelnemers leren eenvoudige technieken en vaardigheden hanteren om de denkvoorkeuren van individuen en in teams beter te benutten waardoor betere resultaten mogelijk worden.
- Door de modulaire opzet is het eenvoudig om de juiste samenstelling van modules te creëeren voor de klant.

De workshops worden gefaciliteerd door interne of externe HBDI®CertifiedPractitioners

Herrmann

www.ThinkHerrmann.com

© Herrmann Global 2020

Business of Thinking®

Workshop beschrijvingen

Introductie:
Start Whole Brain

Start Whole Brain is een workshop om kennis te nemen van het Whole Brain Model en je eigen voorkeuren profiel.
Het is een interactieve en instructieve workshop waarin samen leren en samen ontdekken voorop staat.

De workshop heeft tot doel:
- de deelnemers bekend te maken met het Whole Brain Model;
- inzicht te geven in het eigen voorkeuren profiel;
- methoden en technieken aan te reiken om de eigen voorkeuren te ontwikkelen en uit te breiden;
- handvatten aan te bieden om anderen beter te begrijpen.

Toepassing:
Samen denken in Teams

Teamwerk kan veel waarde toevoegen aan een organisatie. In een onderzoek bij een grote Canadese organisatie werd vastgesteld dat teams die het volledige spectrum van denkvoorkeuren omvatten en daarmee hebben leren omgaan 66% effectiever zijn dan homogene teams. Een heterogene samenstelling met veel cognitieve diversiteit biedt meer kans op effectieve productiviteit. Gestructureerd en methodisch werken is daarbij een voorwaarde. Google kwam niet lang geleden tot vergelijkbare conclusies.

WholeBrain®Thinking zal veel impact hebben op het vermogen van een team om de talenten van de individuele teamleden te ontketenen en te combineren, zodat het team samenwerkt als een geheel en daardoor de som meer is dan de som van zijn delen.

Tijdens de workshop zullen de deelnemers:

- De voordelen van WholeBrain®Thinking in teamwerk leren kennen;

- Het teamprofiel gebruiken om de sterktes en uitdagingen van het team te herkennen. Om er zo voordeel van te hebben in de samenwerking met elkaar;

- Leren welke methoden Whole Brain®Thinking in een team kan ondersteunen;

- Afspraken maken over de wijze waarop het team wil functioneren op basis van de inzichten en ervaringen met het Whole Brain Model.

Herrmann

www.ThinkHerrmann.com

© Herrmann Global 2020

Business of Thinking®

Workshop beschrijving

Toepassing:

Whole Brain Communicatie

Veel van onze dagelijkse problemen zijn het gevolg van slechte communicatie. Zowel in klantgerichte als in interne communicatie is het belangrijk dat de diversiteit in denkvoorkeuren wordt aangesproken. Om die reden kozen veel organisaties voor Whole Brain Thinking om zo een basis te leggen voor een gemeenschappelijke taal en methodiek.

Het Whole Brain Model en de bijhorende kennis laten zich goed gebruiken als 'checklijst' waarmee iedereen er voor kan zorgen compleet te zijn in de communicatie. Dat betekent dat alle denkvoorkeuren worden aangesproken en bereikt. Dit blijkt onder andere van groot belang bij het meekrijgen van anderen in veranderingen.

Tijdens de workshop zullen de deelnemers:

- De impact onderzoeken die denk-voorkeuren kunnen hebben op de manier waarop mensen communiceren;
- Oefenen te communiceren in alle stijlen die het Whole Brain Model vertegenwoordigt;
- leren de voorkeuren van anderen in te schatten en daar rekening mee te houden.

Toepassing:

Whole Brain beslissingen nemen

Wij hebben de neiging beslissingen te nemen op basis van onze denkvoorkeuren. Dit betekent dat mensen met verschillende denkvoorkeuren tot verschillende besluiten komen.

Hoewel er niet één juiste manier van beslissen is kan het Whole Brain Model worden ingezet om tot meer evenwichtige, grondige besluiten te komen.

Door betere besluitvorming te creëren heeft Whole Brain Thinking direct invloed op de resultaten van de organisatie.

Tijdens de workshop zullen de deelnemers:

- leren om alle vier de kwadranten van het Whole Brain®Model te overwegen bij het nemen van beslissingen;

- het Whole Brain® Besluit Format leren gebruiken om evenwichtiger en grondiger beslissingen te nemen;

- Herkennen hoe besluitvorming anders kan kan zijn onder druk of stess en hoe je daarmee kunt omgaan.

Herrmann

www.ThinkHerrmann.com

© Herrmann Global 2020

Business of Thinking®

Workshop beschrijving

Toepassing:

Whole Brain Problemen oplossen

De meeste mens en hebben een voorkeursstijl om problemen op te lossen, die vaak is geworteld in hun voorkeursdenkstijl. De uitdaging is dat "mijn manier" niet altijd de "beste manier" is. Anderen ontdekten dat een Whole Brain benadering het kader en de structuur kan bieden voor een soepelere, meer productieve en snellere probleemoplossing, met een directe invloed op de organisatie resultaten.
In een telecom organisatie waren callcenter medewerkers in staat om het aantal herhaalde oproepen te verminderen - die het bedrijf tussen de $12 en $15 miljoen per jaar kostten - door gebruik te maken van WholeBrain® probleemoplossings- en communicatievaardigheden. De callcenter medewerkers waren beter in staat om de denkvoorkeuren van de klant op te pikken en daardoor hun antwoorden beter af te stemmen op de behoeften van de klant.

In deze workshop leren de deelnemers:
- hoe een probleem Whole Brain aan te pakken;
- onderzoeken hoe denkvoorkeuren de aanpak van individuen beïnvloeden bij het oplossen van problemen;
- verschillende hulpmiddelen en technieken gebruiken om probleemoplossende vaardigheden te verbeteren;
- het WholeBrain® Probleemaanpak te gebruiken om bedrijfsproblemen te classificeren en op te lossen.

Toepassing:

Whole Brain creatief denken

Waar zal uw volgende baanbrekende, game changing idee vandaan komen? Innovatie is essentieel om de concurrentie voor te blijven. En ook om oplossingen te vinden voor de vele vraagstukken in het maatschappelijk werkveld.
Creatief denken dat leidt tot innovatieve ideeën is een Whole Brain proces. Alle breinfuncties en denkvoorkeuren werken nadrukkelijk met elkaar samen. En met de juiste technieken heeft iedereen de mogelijkheid om bij te dragen aan de creatieve output van de organisatie.
Er zijn vier verschillende fasen in het creatieve proces en elke fase vereist specifieke denkvoorkeuren. Tijdens deze workshop leren de deelnemers de WholeBrain®Creator te gebruiken om een overvloed aan nieuwe en verschillende ideeën te genereren - waarvan vele onmiddellijke waarde zullen hebben voor de organisatie.

Tijdens deze workshop leren de deelnemers:
- wat creatief denken is en hoe het verschilt van dagelijks denken;
- hoe het creatief proces in elkaar steekt;
- op welke manier iemand met zijn of haar voorkeuren het best kan bijdragen;
- hoe het Whole Brain Model te gebruiken om ideëen te ordenen en te selecteren;
- whole brain vervolgplannen te maken.

Herrmann

www.ThinkHerrmann.com

© Herrmann Global 2020

Business of Thinking®

Workshop Beschrijving

Toepassing:

Whole Brain (klant)communicatie

Inzicht in de denkvoorkeuren van een klant of prospect en de toepassing van Whole Brain® technieken, verbetert niet alleen de relatie met de klant, maar ook de onderhandelingen, de verkoop, de marketing, de klantenservice en waarschijnlijk ook de klantloyaliteit.
Een uitgever van tijdschriften bleek in staat om de omzet in twee jaar meer dan te ver- viervoudigen door de inhoud en de stijl van de tijdschriften opnieuw af te stemmen op de denkvoorkeuren van de lezers. In andere organisaties helpen betere relaties tussen verkoopprofessionals en klanten hen om sneller meer deals te sluiten, terwijl de algehele klanttevredenheid toeneemt.
In deze workshop zullen de deelnemers de Whole Brain®tools gebruiken om de denkstijl van hun klanten te bepalen, de kenmerken en voordelen te identificeren die de klant het meest zullen aanspreken, en te oefenen met het presenteren van informatie op de meest effectieve manier.

Tijdens deze workshop leren de deelnemers:
- de denkvoorkeuren van een klant in kaart te brengen;
- het Whole Brain Model te hanteren om de voordelen van een product en dienst beter af te stemmen op de behoeften van de klant;
- verkoop presentaties Whole Brain te maken;
- hoe klanten met specifieke voorkeuren koop beslissingen nemen.

Herrmann

Wij helpen individuen, teams en organisaties Whole Brain®Thinking te begrijpen en toe te passen om betere resultaten te bereiken.

Een betere wereld door kleurrijk denkwerk op basis van cognitieve diversiteit en inclusiviteit.

© Herrmann Global 2020