



HBDI[®] denkstijl analyse

Hoe beslissen we eigenlijk?

Het grootste obstakel voor het nemen van beslissingen is dat we niet weten wat we niet weten. Hierdoor kiezen we onbewust op basis van ingesleten patronen. Dat heeft voor de snelheid van beslissen soms wat voordelen, maar voor de consequenties van je beslissing soms ook wat nadelen.

Het begrijpen van je keuzes en het begrijpen van de keuzes van iemand anders maakt dat je sneller en effectiever kunt samenwerken, verkopen en/of opleiden.

Wij noemen dat Whole Brain[®] Thinking. Een beproefde methode om je communicatie te verbeteren. Waarbij de HBDI[®] denkstijlanalyse je inzicht geeft hoe jij jouw denken het beste kunt inzetten.



Wat is een denkstijlanalyse?

Op basis van een gevalideerde vragenlijst met 120 vragen, biedt de HBDI® denkstijlanalyse een duidelijk beeld van je voorkeursmethoden om informatie te verwerken, beslissingen te nemen en kennis over te dragen.

Hierdoor krijg je inzicht in:

1. De activiteiten en taken waar je het meeste energie van krijgt.
2. Hoe je effectiever en krachtiger kunt communiceren
3. Op welke manier je beter kunt begrijpen wat iemand anders echt communiceert.
4. Wat er nodig is om controle te krijgen op invloeden van buitenaf.



Wat meten we met de HBDI[®] denkstijlanalyse?

- ✓ De manier waarop je normaliter informatie verwerkt aan de hand van je denkvoorkeuren
- ✓ Hoe je met je omgeving en informatie omgaat als je onder druk staat.
- ✓ Waar je onbedoelde blindheid zit in jouw manier van denken.
- ✓ Hoe jij waarneemt en het liefst communiceert.
- ✓ Op welke wijze jouw energiegelvers en energienemers zich tot elkaar verhouden
- ✓ Hoe je meer kan profiteren van je denkvoorkeuren.



Wat heb jij als verkoper aan een HBDI® analyse?

Communicatie lijkt spontaan en vanzelfsprekend, maar het is iets dat je kunt leren en efficiënter kan maken. Dat is het verschil tussen verkopen aan iemand die wil kopen, en iemand die helemaal nog niet lijkt te willen kopen. HBDI® werkt als een kompas waarmee je begrijpt waar je bent, hoe je denkt en hoe je je denkstijl beter kunt inzetten in de connectie met de klant. Het is een kaart van je brein die aangeeft hoe je de realiteit ziet. Want iedereen ziet en interpreteert de werkelijkheid anders.

HBDI® ondersteunt mensen bij het nemen van beslissingen. De eerste stap is om je eigen denkwijze te doorgronden. Pas dan kan je begrijpen waarom anderen soms niet begrijpen wat je hen vertelt of anders reageren dan je verwacht. En als je weet waarom je je geïrriteerd, gefrustreerd of onbegrepen voelt, heb je een kompas waarmee je de weg kunt terugvinden naar de klik met je gesprekspartner.

A man with glasses is shown in profile on the left side of the image, looking towards the right. The background is a dark, blurred image of another man with glasses. The text 'Waarom werkt HBDI®?' is overlaid on the left side of the image.

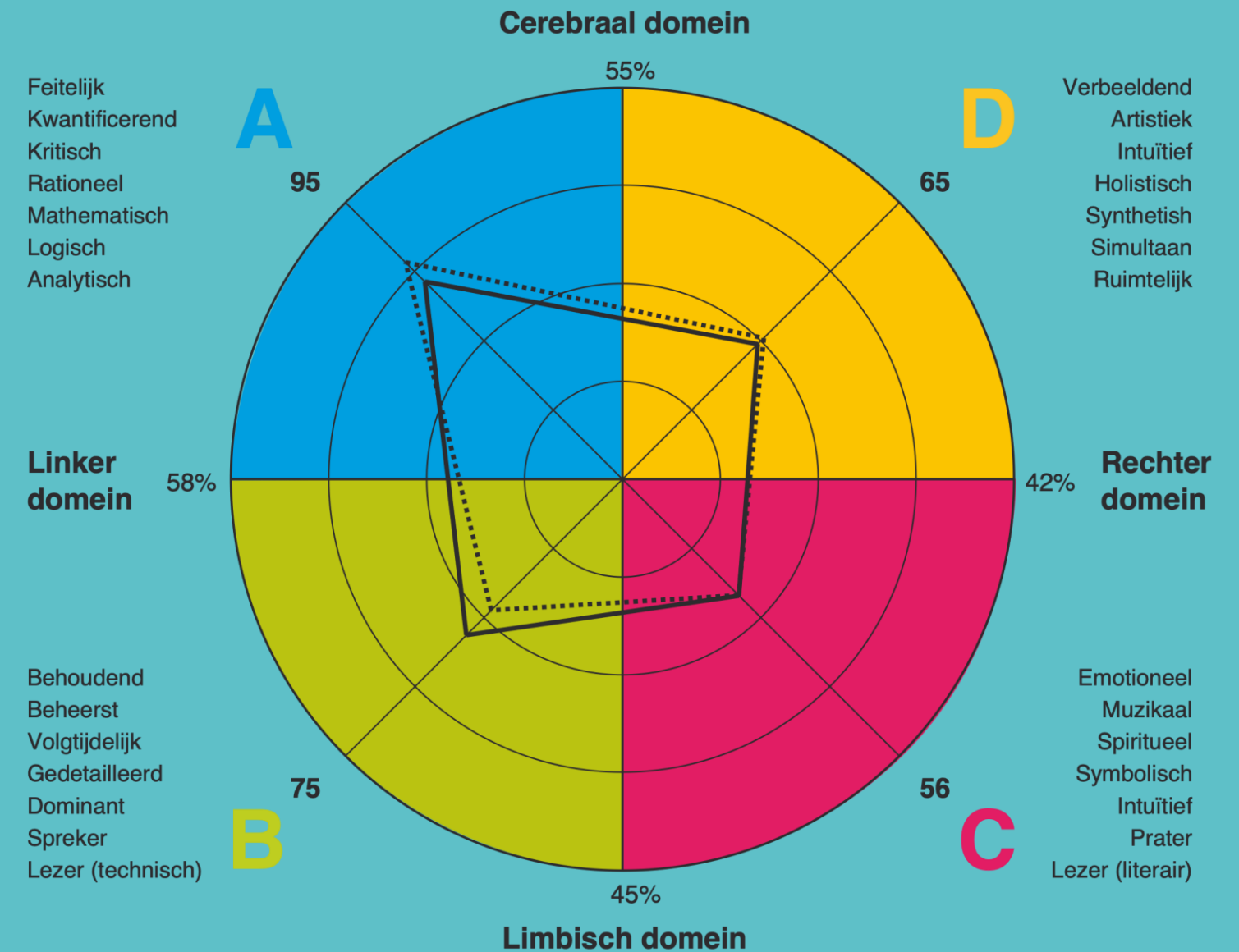
Waarom werkt HBDI®?

- Door de denkstijlvoorkeur van mensen als uitgangspunt te nemen, worden nieuwe inzichten en vaardigheden gekoppeld aan de authenticiteit van jou als persoon.
- De analyse methodiek is gebaseerd op wetenschappelijk onderzoek naar denkvoorkeuren, door Ned Herrmann.
- De database van ruim 2,5 miljoen analyses geeft ons de mogelijkheid om gevalideerde onderzoeken te doen naar specifieke toepassingen.
- De Whole Brain® methodiek wordt onder andere succesvol toegepast door 97% van de Fortune100 bedrijven, om hun verkoopproductiviteit en innovatie te verbeteren.
- Een belangrijk onderdeel van de HBDI® analyse is de persoonlijke bespreking. Hierin wordt de koppeling gemaakt naar de praktijk van de deelnemer.
- Het is het enige systeem van zelfanalyse wat ook gekoppeld wordt aan een communicatiemethodiek (Whole Brain Thinking)

Hoe ziet een denkstijlanalyse er uit?

Het pakket wat je ontvangt bevat een grafische weergave van jouw profiel, een gegevenssamenvatting en een pagina met uitleg. Daarnaast ontvang je een boekje met daarin een uitleg over de achtergrond Herrmann Whole Brain model, hoe je je profiel stap voor stap kan doorgronden, hoe jouw profiel zich verhoudt met dat van anderen en een aantal oefeningen en ideeën.

- ✓ Grafische weergave van je profiel
- ✓ Uitgebreide gegevenssamenvatting
- ✓ Een goede uitleg
- ✓ Boekje met alle facetten over denkstijlen en Whole Brain Thinking.



Hoe kun je een Denkstijlanalyse bestellen?

Ben je nieuwsgierig geworden hoe jouw denkvoorkeur zich verhoudt tot anderen?

Wil je graag weten hoe je makkelijker kunt schakelen in voor jou moeilijke situaties?

Ontvang je graag tips hoe je waardevrij kunt communiceren en je energie positief kunt inzetten?

Mail naar hbdi@hecx.nl

en vraag een inlogcode

aan voor een

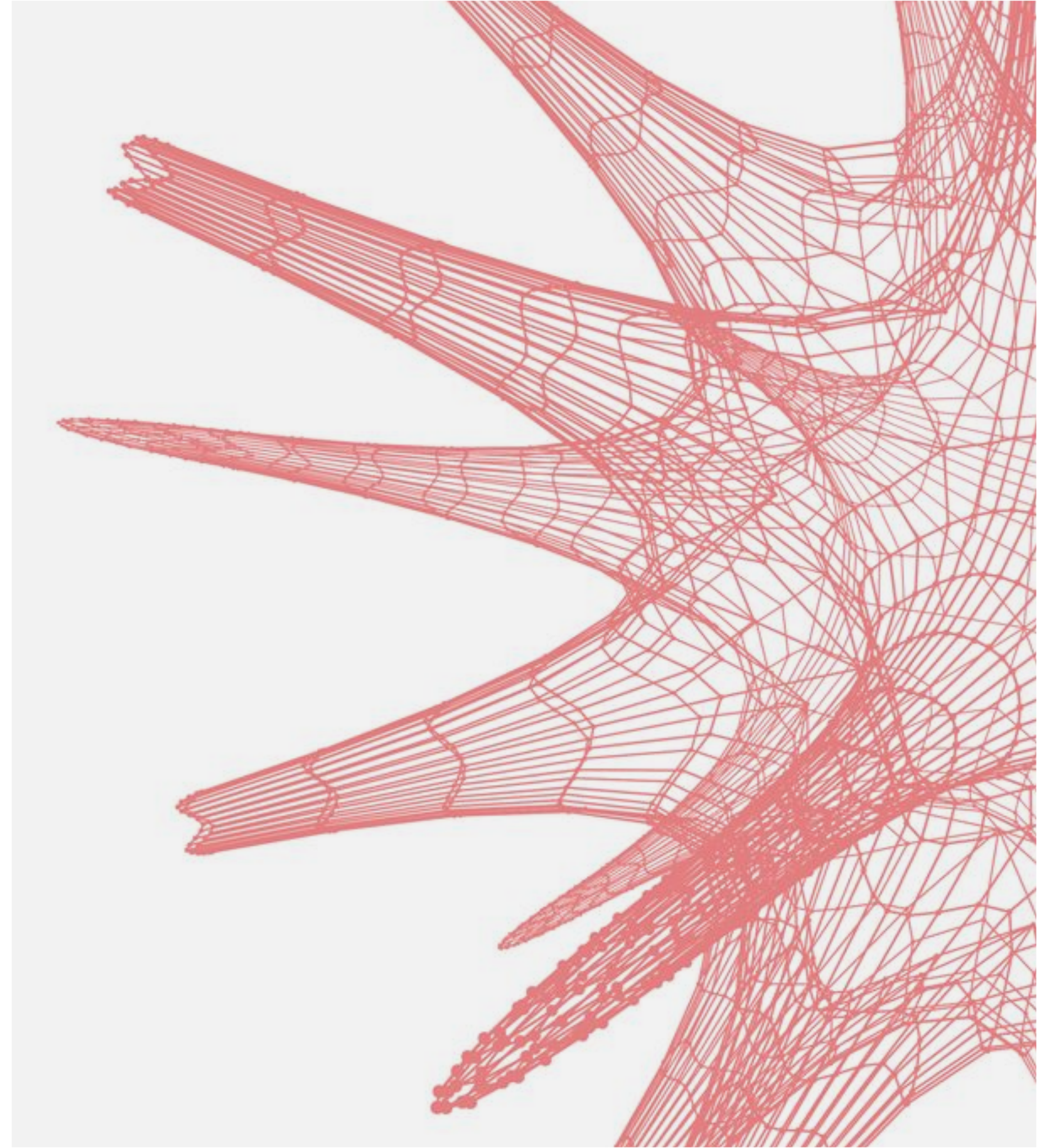
HBDI® denkstijlanalyse.

HECX

Hecx Business Development

**sales agency
for improvement
and interaction**

Met één doel: mensen en bedrijven in een 'sales mindset' brengen. Maar hoe doe je dat? Door zelfreflectie te ontwikkelen, door focus aan te brengen, en door te leren schakelen op 'moeilijke' momenten in het verkoopproces. En door de vaardigheden te koppelen aan de persoonlijkheid en de denkstijlen van de verkoper. Meer verkoop door het benutten van je denktalent.





Whole Brain® is a registered trademark
of Herrmann Global, LLC.