







FORMATION EN PRÉSENTIEL

# RECRUTER SANS DISCRIMINER (HBDI: SOLUTION RECRUTEMENT) 2019

 Mise en oeuvre <b>Alternance théorie/Pratique</b>	 Modalité <b>Présentiel</b>	 Effectif par session <b>3 mini &gt; 12 maxi</b>	 Durée <b>7 heures / 1 jour(s)</b>
---	--	--	---

## OBJECTIF

- Identifier les mécanismes de la discrimination
- Prendre une distance appropriée avec les stéréotypes
- Adopter des critères objectifs pour recruter le bon candidat

## COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Identifier les mécanismes de la discrimination
- Adopter des critères objectifs pour recruter le bon candidat
- Prendre une distance appropriée avec les stéréotypes

## PUBLIC CONCERNÉ

Personnel RH et/ou chargé de recrutement

## PRÉ-REQUIS

- Questionnaire HBDI

<b>Tarif</b>	<b>300 € NET</b> par participant <b>3000 € NET</b> par groupe
<b>Réf.</b>	<b>PRO-000056</b>
<b>Formulaire d'inscription</b>	<a href="https://www.gps-bretagne.bzh/devis-inscription/">INSCRIPTION DIRECTE</a> ou sur <a href="https://www.gps-bretagne.bzh/devis-inscription/">https://www.gps-bretagne.bzh/devis-inscription/</a>
<b>Contact</b>	0222551530 <a href="mailto:contact@gps-bretagne.bzh">contact@gps-bretagne.bzh</a> <a href="http://www.gps-bretagne.bzh">www.gps-bretagne.bzh</a>



## PROGRAMME

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. Elles ont une incidence sur notre manière de communiquer, d'apprendre, de manager, de recruter, 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®".

### MATIN

- Accueil convivial
- Entrée en matière sur les styles de pensées
- Entrée dans le modèle HBDI: l'organisation des 4 cadrans
- Prise en main du profil individuel HBDI: les préférences de communication

### APRES-MIDI

- Définition de la discrimination: l'effet Halo, l'effet pygmalion
- Définir un profil de candidat: critères de recrutements objectifs, modalités d'entretien et de questionnement
- Mises en situations afin de préparer des conditions de recrutement optimales et non discriminatoires
- Débriefing et ajustements
- Bilan

## LES PLUS

GPS Bretagne, ce sont des formations dynamiques, conviviales et basées sur la mise en action des participants. Nous fixons un point d'honneur à un équilibre optimal entre la théorie et la pratique. Les profils individuels doivent être réalisés au plus tard 5 jours avant le début de la formation. Le coût du profil individuel (valeur 120€) est inclus dans le montant facturé

<b>RESPONSABLE PEDAGOGIQUE</b>	<b>INTERVENANT(S)</b>	<b>ÉVALUATION</b>	<b>ATTRIBUTION FINALE</b>
Philippe GOSELIN	Consultants certifiés HBDI / praticien analyse transactionnelle / PNL	mises en situations	Attestation de formation