

S'INITIER À LA GESTUELLE

OBJECTIFS / CONTENU DE LA FORMATION RÉFÉRENTIEL DE CERTIFICATION SPÉCIALITÉS

NIVEAUX FORMATIONS SPÉCIALITÉS	CONTENUS DES FORMATIONS	CRITÈRES DE RÉUSSITE	OBTENTION DU CERTIFICAT
<p>LA FORCE DE VENTE AU BOUT DES DOIGTS</p> <p><u>Objectif</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ☞ Mise en place de la vente en analysant les positions et les réactions de son acheteur ☞ Établissement de la grille de lecture des gestes clés dans la vente 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ L'histoire de la Gestuelle ✓ Les 3 règles et la Méthode I.P.G ✓ Le mouvement des épaules ✓ Les Axes de Tête ✓ Les émotions (6) ✓ Les items du 1^{er} contact (poignée de main) ✓ Décryptage des intentions du client (identifier ses besoins) ✓ Mise en place de la vente en analysant les positions et les réactions à chaque étape (sens des gestes, positions sur la chaise) ✓ Les mains et leurs mouvements (apprentissage de leurs fonctions et de leurs impacts) 	<p>CONNAÎTRE</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ L'histoire de la Gestuelle ✓ Les 3 règles et la Méthode I.P.G <p>DÉCRYPTER ET TRADUIRE</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Le mouvement des épaules ✓ Les Axes de Tête ✓ Les émotions (6) ✓ Les items du 1^{er} contact (poignée de main) ✓ Décrypter des intentions du client ✓ Mise en place de la vente en analysant les positions et les réactions à chaque étape (sens des gestes, positions sur la chaise) ✓ Les mains et leurs mouvements (apprentissage de leurs fonctions et de leurs impacts) 	<p style="text-align: center;">CERTIFICAT SPÉCIALITÉ - LA FORCE DE VENTE AU BOUT DES DOIGTS</p> <p style="text-align: center;">05 FS 01</p>
<p>MANAGER N'EST PAS JOUÉ</p> <p><u>Objectif</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ☞ Être un bon « pilote » qui anime, motive et dirige son équipe et l'amène dans une conduite de changement MANAGER utilise 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ L'histoire de la Gestuelle ✓ Les 3 règles et la Méthode I.P.G ✓ Le mouvement des épaules ✓ Les Axes de Tête ✓ Les émotions (6) ✓ Les items du 1^{er} contact (poignée de main) ✓ Repérer l'identité de chaque membre de son équipe <ul style="list-style-type: none"> • Position dans la salle – position sur la chaise • Préférences 	<p>CONNAÎTRE</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ L'histoire de la Gestuelle ✓ Les 3 règles et la Méthode I.P.G <p>DÉCRYPTER ET TRADUIRE</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Le mouvement des épaules ✓ Les Axes de Tête ✓ Les émotions (6) ✓ Les items du 1^{er} contact (poignée de main) ✓ Repérer l'identité de chaque membre de son équipe 	<p style="text-align: center;">CERTIFICAT SPÉCIALITÉ – MANAGER N'EST PAS JOUÉ</p> <p style="text-align: center;">05 FS 02</p>

S'INITIER À LA GESTUELLE

OBJECTIFS / CONTENU DE LA FORMATION

RÉFÉRENTIEL DE CERTIFICATION

SPÉCIALITÉS

	<ul style="list-style-type: none"> • Gestes de préhension ✓ Repérer ses capacités à travailler en équipe ✓ Le partage des « bonnes pratiques » et son « savoir-faire » ✓ Encourager et valoriser les talents de CHACUN ✓ Développer ses propres capacités de communication pour animer des réunions et gérer le groupe ✓ Déterminer les forces et les faiblesses de tous pour attribuer les fonctions de chacun et réaliser ses OBJECTIFS 	<ul style="list-style-type: none"> • Position dans la salle – position sur la chaise • Préférences • Gestes de préhension ✓ Repérer ses capacités à travailler en équipe ✓ Le partage des « bonnes pratiques » et son « savoir-faire » ✓ Encourager et valoriser les talents de CHACUN ✓ Développer ses propres capacités de communication pour animer des réunions et gérer le groupe ✓ Déterminer les forces et les faiblesses de tous pour attribuer les fonctions de chacun et réaliser ses OBJECTIFS 	
<p>LE RECRUTEMENT AU BOUT DES MAINS ET DES PIEDS</p> <p><u>Objectif</u></p> <p>☞ Ne rien laisser au hasard, décryptage des gestes d'un Candidat dont l'objectif est de RAPIDEMENT rassurer le Recruteur</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ L'histoire de la Gestuelle ✓ Les 3 règles et la Méthode I.P.G ✓ Le mouvement des épaules ✓ Les Axes de Tête ✓ Les émotions (6) ✓ Les items du 1^{er} contact (poignée de main) ✓ La place du Candidat dans la salle ✓ La visibilité des mains et leurs « discours » ✓ Le positionnement des pieds ✓ Le croisement des bras et des mains ✓ Destination du regard ✓ Mouvement des sourcils ✓ Clignements de paupières 	<p>CONNAÎTRE</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ L'histoire de la Gestuelle ✓ Les 3 règles et la Méthode I.P.G <p>DÉCRYPTER ET TRADUIRE</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La place du Candidat dans la salle ✓ La visibilité des mains et leurs « discours » ✓ Le positionnement des pieds ✓ Le croisement des bras et des mains ✓ Destination du regard ✓ Mouvement des sourcils ✓ Clignements de paupières 	<p>CERTIFICAT SPÉCIALITÉ – LE RECRUTEMENT AU BOUT DES DOIGTS ET DES MAINS</p> <p>05 FS 03</p>

S'INITIER À LA GESTUELLE

OBJECTIFS / CONTENU DE LA FORMATION

RÉFÉRENTIEL DE CERTIFICATION

SPÉCIALITÉS

<p>NÉGOCIER AVEC LES YEUX</p> <p><u>Objectif</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ☞ Décryptage des intentions du client (identifier ses besoins) ☞ Capturer le déroulement de pensées de son Interlocuteur ☞ Conclure 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ L'histoire de la Gestuelle ✓ Les 3 règles et la Méthode I.P.G ✓ Le mouvement des épaules ✓ Les Axes de Tête ✓ Les émotions (6) ✓ Les items du 1^{er} contact (poignée de main) ✓ Le sens du GESTE de celui que l'on affronte ✓ Décrypter chaque mouvement des yeux et valider ses convictions pour RÉUSSIR À CONVAINCRE ✓ Le regard (gauche, droite, haut, bas) ✓ Positionnement dans l'espace ✓ Les gestes de préhension qui traduisent la pensée de l'Autre ✓ Vérifier la validité avec le sens du regard ✓ Valider avec le mouvement des sourcils ✓ Conclure avant qu'il change d'avis 	<p>CONNAÎTRE</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ L'histoire de la Gestuelle ✓ Les 3 règles et la Méthode I.P.G <p>DÉCRYPTER ET TRADUIRE</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Le sens du GESTE de celui que l'on affronte ✓ Décrypter chaque mouvement des yeux et valider ses convictions pour RÉUSSIR À CONVAINCRE ✓ Le regard (gauche, droite, haut, bas) ✓ Positionnement dans l'espace ✓ Les gestes de préhension qui traduisent la pensée de l'Autre ✓ Vérifier la validité avec le sens du regard ✓ Valider avec le mouvement des sourcils ✓ Conclure avant qu'il change d'avis 	<p style="text-align: center;">CERTIFICAT SPÉCIALITÉ NEGOCIER AVEC LES YEUX</p> <p style="text-align: center;">05 FS 04</p>
---	--	--	---