

Face à un client ou un acheteur dans le cadre d'une négociation difficile ou face à un candidat postulant pour intégrer l'entreprise, il est indispensable de maîtriser toutes les informations que la personne devant soi exprimera "malgré elle " par sa gestuelle, sa manière de marcher, de se mouvoir, de se positionner, tout ce langage non verbal que Jean-Pierre Veyrat a brillamment analysé, décrypté et conceptualisé sous le vocable de "body speaking".

C'est par l'observation active - et la formation associée - que ce langage pourra être analysé et utilisé pour cerner au mieux la personnalité de celui ou celle qui se trouve en face de soi, apportant ainsi une connaissance fine et profonde de ce que le langage verbal pouvait laisser entrevoir ou tenter de masquer...Appliquée à un process de recrutement, la maîtrise de l'observation active est d'une redoutable efficacité : elle permet de cerner la personnalité du candidat et de mesurer dans sa totalité (et non pas au regard du seul critère de l'aptitude technique) sa "parfaite" adéquation au poste.

Voilà près de 10 ans que je travaille avec Jean-Pierre Veyrat dans le cadre de formations à la négociation et à l'observation active, au profit des opérationnels, commerciaux, RRH et recruteurs et ces formations constituent un puissant levier d'amélioration et de confiance pour l'ensemble de nos équipes.

Grégory ARABI

Directeur des Ressources Humaines

Veolia Maintenance environnementale Industrie & Bâtiment