

Savoir être et Excellence relationnelle

Le savoir-être est l'art subtil qui transforme chaque interaction en moment d'exception



Objectifs

Le savoir-être est la base de toute relation réussie : il incarne l'élégance, la considération et la maîtrise des codes nécessaires pour offrir une expérience humaine irréprochable.

Maîtriser les attitudes, postures et comportements qui reflètent l'excellence et inspirent la confiance du client.

Développer une communication verbale et non verbale élégante, adaptée et toujours respectueuse.

Savoir créer un lien authentique et mémorable grâce à une qualité de présence irréprochable et une attention personnalisée.



Durée

21 heures



Suivi de formation

- Feuille d'émargement
- Suivi: Test de positionnement, évaluation enquête



Tarif

3.500€ Nets de taxe
1-10 participants.

1

THÉORIE

Transmission des codes et pratiques d'une gestion client prestigieuse

2

MISE EN SITUATION

Jeux de rôle et cas concrets inspirés du quotidien des palaces

3

COACHING PERSONNALISÉ

Retour individualisé pour se perfectionner en attitude et gestuelle

Contenu de la formation

La formation débute par les bases du savoir-être dans le luxe : posture, attitude et première impression. Les participants apprennent à maîtriser leur communication non verbale pour transmettre élégance et assurance. Un module est dédié au ton de voix, au choix des mots et au langage positif.

L'écoute active et la considération client sont travaillées à travers des exercices pratiques. La gestion émotionnelle est abordée pour garantir une attitude maîtrisée en toutes circonstances.

Les notions de politesse, tact et discrétion sont intégrées comme standards incontournables.

Des mises en situation permettent de pratiquer les codes relationnels du luxe. La formation inclut l'adaptation du comportement selon les profils et cultures clientes. Un focus est fait sur la qualité de présence pour créer un lien sincère et respectueux. Le parcours se conclut par des techniques pour laisser une impression mémorable et raffinée.



- Comprendre et incarner les codes du savoir-être haut de gamme.
- Développer une communication élégante, verbale et non verbale.
- Maîtriser posture, attitude et qualité de présence.
- Adapter son comportement aux différents profils et cultures.
- Créer une relation authentique et mémorable avec chaque client. perfectionner le savoir-être.

MÉTHODOLOGIE

- **Apports théoriques** : bases du savoir-être, codes du luxe, communication relationnelle.
- **Mises en situation** : jeux de rôle, simulations et exercices de posture.
- **Ateliers pratiques** : travail sur le regard, la présence, la voix et la gestuelle.
- **Analyse vidéo** : observation et ajustement des comportements.
- **Coaching personnalisé** : retours individuels pour perfectionner le savoir-être.

