

QUELQUES EXPRESSIONS SPECIFIQUES du V.A.K.O.G

VISUEL :

Voir les prix. L'image de la réussite. Voir d'un œil neuf. Je vous conseille de regarder cela de plus près. Visible à l'œil nu. Donner au client le temps de voir. Vous voyez ce que je veux dire ? Je l'ai vu, de mes yeux vu. Voir passer les informations. Brosser un tableau de la situation. Que votre client puisse se représenter, clairement. Présenter le problème sous un angle différent, afin de mieux faire voir. Aller voir un concert... Soyez clairs et précis. Je ne peux pas le voir.

AUDITIF :

Je vous entends. Ca me parle. Ca me rappelle quelque chose. Entendre parler de réussite. Quelque chose me dit que vous ne devriez pas le faire. Se mettre sur la même longueur d'onde. C'est toujours le même refrain. Des chiffres qui parlent d'eux-mêmes. Ca rentre par une oreille et ça ressort par l'autre. Prêtez donc l'oreille. Enregistrer les besoins de l'autre. Décrire en détail. Faire appel à ... Se concentrer sur ce qui est dit. Avoir des rapports grinçants avec quelqu'un. On s'entend bien.

KINESTHESIQUE :

Cela m'a permis de toucher du doigt. Si vous sentez que c'est juste, faites-le. Une compréhension solide. Le besoin se fait sentir. Je sens bien ce que vous dites. J'ai la sensation que vous avez raison. J'en ai la chair de poule. Sens inné des affaires. Je suis devant un mur. Chaleur humaine. Coup de pouce qui aide à ... Faire sentir que vous comprenez. Des arguments frappants. Sur la points des pieds. Etre en contact avec. Main dans la main. Jouer cartes sur table. Je ne peux pas le sentir. J'en garde un goût amer dans la bouche. Ce voyage était délicieux. Je me heurte à. C'est lourd à porter. Etc

EVIDENCE COMMUNICATION

Ancienne école du haut 26230 VALAURIE

Tel et Fax 04 75 98 54 51

Site : <http://perso.wanadoo.fr/evidence.com>