



VÉRONIQUE J.CORNIOLA

Experte en séduction et communication, conférencière et sexothérapeute Gestalt

Fondatrice de la 1^{ère} école française de séduction

Workstyle Coaching

INTERVIEW avec Véronique J.Corniola

1/ X années après avoir créé l'Ecole Française de Séduction, que représente pour vous le Work Style Coaching ?

J'ai envie de dire : E.F.S et W.S.C : même combat ! Les deux correspondent à un besoin pour palier aux manques des individus dans leur vie privée comme dans leur vie professionnelle. W.S.C a bien sûr bénéficié de l'expérience acquise au cours des années d'exercice de l'E.F.S. car nous travaillons dans les deux cas, sur un même « matériau » : l'humain. Aujourd'hui, les deux écoles cohabitent en parfaite harmonie.

2/ « Toujours plus de résultats ! » est-il vrai que cette formule soit à l'origine du W.S.C ?

En effet. A mes débuts dans le monde de l'Entreprise, c'était déjà le leitmotiv des dirigeants à l'égard de leurs employés et collaborateurs. Or, ce « mot d'ordre » a peu de chances d'aboutir si les chefs d'entreprise ne changent pas leurs méthodes de motivation...

3/Selon vous, quelle est l'erreur majeure commise par les responsables d'entreprises ?

Ils n'ont pas compris où se situait le véritable moteur de la performance commerciale. Pourtant, ils n'ont qu'à regarder autour d'eux ! Ce sont les hommes et les femmes qui travaillent dans et pour l'entreprise qui font sa richesse vive. Ils détiennent la dynamique indispensable à son évolution. A charge pour le patron, s'il veut devenir un véritable leader...de déceler et de mettre en valeur ce capital humain.

4/Quelles règles doit respecter un chef d'entreprise pour améliorer son bilan ?

3 règles fondamentales qui découlent de son attitude à l'égard de son personnel :
°Connaître son collaborateur en tant qu'individu ;
°Respecter sa personnalité ;
°Lui accorder sa confiance.

En fait, la réussite de l'entreprise dépend beaucoup du comportement et du degré d'humanité de son responsable.

5/ Respect ; confiance...Ces mots ne sont-ils pas ceux que vous employiez déjà dans le cadre de l'E.F.S ?

Tout-à-fait ! Et ce n'est pas un hasard. Le W.S.C, comme l'E.F.S établissent leurs bases sur une bonne maîtrise des relations entre personnes. Dans un cas comme dans l'autre, dans la vie privée comme dans la vie professionnelle, la connaissance, le respect et la confiance en l'autre sont des valeurs primordiales.

Il n'est donc pas étonnant de retrouver les mêmes mots, aussi bien dans les principes de l'E.F.S que du W.S.C.



VÉRONIQUE J. CORNIOLA

Experte en séduction et communication, conférencière et sexothérapeute Gestalt

Fondatrice de la 1^{ère} école française de séduction

De plus, au sein de l'entreprise, comme dans sa vie intime, l'homme ou la femme doit faire face à deux freins majeurs :

°Le stress qui n'arrête pas de les déshumaniser ;

° Des croyances d'un autre âge qui dirigent leur esprit et les conditionnent.

Face à l'autre et face aux autres, l'individu doit impérativement récupérer son moi ! C'est à cette seule condition qu'il deviendra plus épanoui dans sa vie et plus performant dans son entreprise.

Une chose est sûre : Pour être au top dans son entreprise, il faut commencer par être bien dans ses baskets, dans la vie !

6/Quel est votre rôle précis pour faire coïncider santé de l'individu et de l'entreprise ?

Je dois déceler les problèmes de l'individu (ou des individus) qui empêchent de donner le meilleur de soi-même. Je dois aider le chef d'entreprise à valoriser la personnalité de ses employés. Je dois aider le chef d'entreprise comme son personnel à devenir plus empathiques, plus séduisants afin de devenir plus performants.

Il ne faut pas perdre de vue que les rapports commerciaux se font toujours d'humain à humain. Il ne suffit pas d'être techniquement compétent (obnubilé par le matériel informatique et les impératifs de production...) Il est essentiel, primordial et urgent de développer l'intelligence émotionnelle sans laquelle il n'y a pas de rapports humains de qualité. C'est dans cet objectif que nous avons développé la méthode D.I.R.E.

7/Et que pouvez-vous nous dire sur D.I.R.E ?

Comme ses initiales l'indiquent, D.I.R.E est la méthode qui permet le développement de l'intelligence relationnelle et émotionnelle.

En résumé, il s'agit de l'intelligence fondamentale qui régit nos rapports avec autrui.

Dans le monde des relations d'entreprise, D.I.R.E fait la synthèse de pratiques qui ont fait leurs preuves :

°La gestion des ressources humaines ;

°Les techniques de communication ;

°Les programmes de motivation.

A ces méthodes reconnues, on ajoute :

°Le développement du pouvoir de séduction de chacun.

Et c'est là toute l'originalité du W.S.C !

8/Quel est l'objectif principal du coaching personnalisé W.S.C ?

Dans le W.S.C on cherche avant tout à identifier les peurs qui paralysent les individus et sabotent leurs capacités à générer des résultats. On travaille particulièrement sur l'orgueil, les préjugés. On apprend à mieux se connaître, à se remettre en question. Tout un programme pour mieux s'adapter à l'entreprise en oeuvrant positivement.



VÉRONIQUE J.CORNIOLA

Experte en **séduction** et communication, **conférencière** et sexothérapeute Gestalt

Fondatrice de la 1^{ère} école française de séduction

9/Comment se déroulent les stages ?

Ils sont basés sur la pratique, sur les mises en situation. A l'issue du jeu de rôle, inévitablement la prise de conscience intervient menant à la correction de l'attitude du stagiaire.

Cette amélioration du comportement ne tarde pas à donner ses premiers résultats.

10/Est-ce que les chefs d'entreprises et les forces commerciales bénéficient des mêmes stages ?

L'entreprise est un tout. A chaque niveau, il est nécessaire de recadrer les comportements pour obtenir les meilleurs résultats. Chaque stage sera donc adapté aux besoins spécifiques.

Pour les chefs d'entreprise, il s'agit de devenir un meneur d'hommes. Pour cela ils doivent s'exercer à accompagner, désinhiber, sécuriser, motiver leurs équipes de travail. En un mot les pousser à agir. Mes stages les aident à se remettre en question pour devenir de vrais leaders, d'excellents managers.

11/Et pour conclure...En deux mots...

Ce serait un verbe : Agir. Et un nom : Humain. Ce sont les deux piliers de la méthode W.S.C !