

LA PRESSE D'ARMOR Mai 08

Guilaine Hernandez travaille dans le milieu du relationnel depuis de nombreuses années, aujourd'hui elle met ses compétences au service des entreprises soucieuses d'améliorer leurs connaissances à l'international. Après plus de dix années passées à sillonner le monde comme commerciale export elle conseille sur les différentes approches administratives et culturelles. « Savoir où on met les pieds et comment on met les pieds, car suivant les pays, on ne dit pas bonjour de la même façon, le processus de réunion n'est pas forcément le même. Il s'agit d'adapter son style de communication pour se mettre en phase avec les autres, afin qu'ils reçoivent votre discours commercial dans de bonnes conditions. Mais la consultante à une autre corde à son arc, l'audit des personnels de l'accueil car « ils sont le reflet de l'image de l'entreprise que les clients ou les fournisseurs perçoivent au premier contact « on n'a pas deux fois deux fois l'occasion de faire une première impression »....