

# Où s'asseoir ?

*Alain Mulatin*



## S'asseoir est un art

### Asseyez-vous quand on vous le propose :

Soyez poli et attendez l'invitation de vous asseoir, elle ne va pas tarder à venir. Si vos jambes fléchissent : demandez la permission.

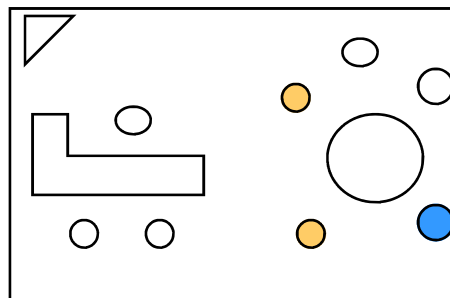
### Asseyez-vous où on vous le propose : oui et non

Votre client va vous proposer de vous asseoir où cela l'arrange et souvent en face de lui ( pour bien vous voir ). S'il n'y a qu'une seule solution, acceptez-la évidemment . Cependant vous devez savoir que la position face à face est la plus mauvaise car elle est propice aux conflits.

Évitez donc autant que possible cette position.

### La place stratégique

- dos au mur ( comme le cow-boy ) afin de ne pas donner la possibilité à une personne de faire des signes dans votre dos.
- avec une vision de l'ensemble de la pièce.
- à la droite de votre client si vous êtes droitier ( afin de ne pas cacher votre écriture par votre avant bras ) et à la gauche si vous êtes gaucher.
- vos clients s'ils sont plusieurs : du même côté (afin de ne pas continuellement tourner votre tête à gauche et à droite) (vous n'êtes pas à Roland Garos).



Place des clients

Place stratégique du droitier

### Sommaire :

- La politesse d'abord
- Repérez en un coup d'œil la place stratégique
- Expliquez pourquoi vous voulez vous asseoir à cette place
- Exercice pratique

### Expliquez pourquoi

Demandez la permission et expliquez à votre client pourquoi vous préférez vous asseoir à la place stratégique : « **Monsieur Leblanc, je peux vous demander la permission de nous asseoir à cette table, ce sera plus facile pour moi car j'ai des choses à écrire. De plus, comme je suis droitier, je vous propose de me placer à votre droite, de cette manière vous aurez une meilleure vue sur mes croquis** ».

## Exercice pratique

Faites le tour de plusieurs bureaux dans votre entreprise, et avec un collègue discutez de la place stratégique du local.