

« MA VOIX, MON ATOUT PROFESSIONNEL »



Durée : 14h

Code module : PERSO002

Contenu de la formation :

A - LA CONSTRUCTION DU SON

1/ Découverte de l'anatomie : Appareil respiratoire

Exercices de respiration pour la mise en place quotidienne de celle-ci

Appareil phonatoire

Le cheminement du son.

2/ Comment bien respirer et pourquoi est-ce important.

La posture

L'élocution

3/ Comment éviter l'effet gorge serrée, et trouver le naturel.

Quel organe agit sur le stress

4/ L'articulation pour être audible et bien compris

Qu'est ce qui permet une bonne articulation ?

5/ Comment attirer l'attention ?

La gestion du rythme

Les différentes hauteurs : graves / aigues / médium

L'intonation : ton léger, joyeux, sérieux.....

Les silences, les poses

Faut-il toujours sourire : Oui / Non et pourquoi ?

B – LA CONSTRUCTION DU TEXTE

1/ Les voyelles

Quelle différence entre voyelles ouvertes et voyelles fermées ?

Quel type de voyelle sonne,

Quelle syllabe utiliser ?

2/ Les consonnes

Les vibrations

Leur impact sur le discours

3/ Le choix des mots, comment obtenir une certaine fluidité ?

Le rôle de la ponctuation.

La musicalité de la phrase.

Le verbatim (technique ou pas ?)

C – L'ECOUTE Comment doit-on écouter ? Savoir s'écouter soi-même.

D - COMMENT SE DEMARQUER ?

1/ L'accroche, La présentation pour capter son auditeur ou son auditoire dans les 15 secondes

2/ Le développement de son intervention. Les mots à éviter. Ne pas se perdre en route. Garder le naturel

E – LES SUPPORTS

Doit-on écrire son texte ? Le matériel (lors d'une conférence). Comment éviter l'inconfort

F – L'ENTRAINEMENT

1/ Quels entraînements ?

Comme un sportif. Comme un comédien

G – LES OUTILS et L'I.A (option)

1/ Les jeux de rôle. Les exercices en duo.

L'analyse I.A. Les corrigés

Apports pratiques :

Mettre en oeuvre la prise de parole et savoir choisir les «bons» mots

Compétences acquises :

- Comprendre et maîtriser l'écoute active
- Mettre à profit les silences d'écoute et les rebonds

Objectifs pédagogiques :

Connaître l'appareil respiratoire et l'appareil phonatoire. Mesurer l'impact de la voix sur celui qui l'écoute. Savoir utiliser sa voix et tout ce qui va l'habiller, la rendre agréable. Travailler la voix en alliance avec la pensée et les mots. Se donner les moyens de réussir son contact téléphonique ou son rdv en présentiel, sa présentation devant un public. Savoir écouter en RDV client. Travailler son script, sa phrase d'accroche, son argumentaire de vente (pour les commerciaux), son texte pour une réunion. L'organisation - pour les commerciaux (suivi des appels, commentaires, rigueur dans son organisation)

Outils pédagogiques :

Coaching. Mise en place de suivis réguliers Mixte entre une 1ère demie-journée et un coaching personnalisé.

Evaluations des connaissances :

Quizz en salle, mises en situation

Public visé :

Dirigeants / Chefs d'entreprise, Managers, Professions libérales, Commerçants, Commerciaux, Assistantes commerciales, Toute personne ayant à s'exprimer devant du personnel d'entreprise, clients....

Pré requis :

Venir avec des exemples de clients à contacter
Un PC doté d'un enregistreur (facultatif)

Durée :

14h

Modalités pédagogiques :

Présentiel

Date :

A définir

Lieux :

A définir

Tarifs :

350 euros par jour

Minimum 4 participants, maximum 10.

Cette formation est finançable par les OPCO sous certaines conditions et dans le cadre de la formation professionnelle continue.

Elle peut également entrer dans le plan de développement des compétences réalisé par l'employeur.

Il n'est pas possible de mobiliser les heures de votre CPF pour suivre cette formation.

Responsable formation :

Marie Odile Ismaïli

Modalités d'évaluation :

QCM

Accessibilité handicapés :

contactez notre référent contact@alliance-consultants.eu

Date de mise à jour du document :

02 mai 2024

Contacts utiles

Thierry Perrette - Dirigeant

thierry.perrette@alliance-consultants.eu

Responsable internet

Thierry Perrette

Responsable Qualiopi

Thierry Perrette

Formateur référent

Marie Odile Ismaïli

Qualiopi
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

GIE Alliance consultants

8 Rue des églantiers 14920 Mathieu

Tel : 0766114135

SIRET 418 204 137 CAEN - APE 8559A -

N° de déclaration d'existence : 25 14 01380 14

N° de TVA intra-communautaire : FR6741820413700016

<https://alliance-consultants.eu>