

## **Impacte de la voix**

À l'issue de cette formation, les participants disposeront de moyens pour accroître l'impact de leur voix pour la mettre au service de leur métier développer leur potentiel vocal et favoriser un échange basé sur la confiance. Canaliser leurs émotions à travers leur voix, et leurs mots, inciter à l'action.

## **Ajuster sa voix « forces d'influences**

Pour développer votre habileté à :

- ***Capter l'attention du client par le ton approprié de votre voix***
- Obtenir l'écoute, le respect et l'adhésion des clients à vos objectifs en ajustant votre voix aux messages et situations.

***Vous imposez, convaincre ou négocier vos idées en vous appuyant sur l'impact de votre voix.***

**Objectifs :**

**Évaluer l'impact des principaux paramètres acoustiques de la voix sur les clients,**

- Identifier leurs propres atouts et lacunes dans la communication orale.
- Identifier les attitudes des clients d'après leur style vocal.
- Utiliser les techniques vocales appropriées pour la communication avec leurs clients (intonations, débit, intensité)

La voix est l'outil relationnel par excellence. Utiliser sa voix au mieux, c'est être avec les autres en communiquant son message avec efficacité.

Pourtant, vous n'aimez pas votre voix, vous parlez trop vite ou de façon monocorde, on vous entend mal et vous êtes souvent obligé de répéter. Votre voix se fatigue vite et s'altère, votre ton et votre diction ne **soutiennent pas** votre discours et ne suscitent pas l'attention de votre client.

**Or, votre voix est un moyen de communication qui se travaille et se développe pour donner plus de puissance à votre opinion.**

## **Reconnaître les qualités attractives de la voix**

**Savoir poser sa voix** : rôle de la respiration

- Gérer ses émotions
- Gérer son stress
- Maîtriser le rythme, le débit utiliser le silence
- Améliorer la prononciation
- Conclusion

N.B. La personne qui vous écoute obtient une impression à votre sujet en deux minutes

## **L'importance de la voix dans la communication professionnelle.**

- Susciter l'attention de ses interlocuteurs
- Se faire entendre et se faire comprendre
- Savoir jouer de sa voix pour exprimer et faire passer différents messages
- Adapter son timbre de voix à chaque situation