

**Lundi 12 novembre**  
**9h00-17h00**

Formation sur 1 journée  
à l'OGA Atlantic,  
La Roche/Yon

Participation: 48 € TTC

# La voix, un outil relationnel efficace

"La voix est le véhicule de votre pensée en marche, le reflet de votre personnalité, l'instrument privilégié de la communication, elle influence grandement les relations interpersonnelles et bien entendu elle exerce un impact sur les consommateurs et les clients."\*

## Objectifs

- Prendre conscience du potentiel de sa voix et de son impact sur les autres, l'enrichir et la travailler pour renforcer l'efficacité de son message.
- Synchroniser sa voix et sa gestuelle pour développer sa force de persuasion, gérer son trac et son souffle.

## Programme

- Anatomie de la voix : comprendre son fonctionnement.
- Techniques de la respiration diaphragmatique et la relation avec la voix.
- Le rythme et la mélodie : modulation vocale, placement de la voix, rythme et débit, importance et le rôle des silences.
- Techniques pour acquérir une diction claire : articulation, prononciation, maîtrise des liaisons.
- Savoir gérer le trac et s'en libérer.
- Augmenter l'impact de sa voix.
  - Comment avoir une voix plus charismatique et qui porte.
  - Modifier la hauteur de sa voix.
  - Travailler sur l'expressivité de sa voix pour traduire sa conviction et son engagement.
- Mettre son corps au service de sa voix
  - Trouver son centre de gravité, posture et présence, le visage (expression, regard, sourire), les gestes d'appui du langage.

**ANIMATION**



**Christine Mouron, CM Conseil**

\* extrait de conseilsMarketing.com