

FORMATION

Etre efficace à l'ORAL -Développer les potentiels de sa VOIX face à face/réunion/séminaire

❖ **Etre efficace à l'oral :**

- Le plus important est **de s'engager en parlant**. C'est-à-dire de donner l'impression à l'interlocuteur (*clients*) que l'on **s'adresse à lui**, et d'avoir **une parole vivante** (*énergie transmise*). Lors d'un échange à l'oral, on doit être expressif, soutenir, et enrober sa parole de propositions émotionnelles clairement ressenties par son interlocuteur (*public*). La conviction, l'enthousiasme sont des émotions. **Créer la confiance de son interlocuteur (public)** provient de la rigueur et intelligibilité du contenu, mais aussi de la qualité de l'énergie transmise. **La voix est le vecteur premier de mise en relation** pour transmettre ces informations émotionnelles/énergie (*conviction, enthousiasme..*).

❖ **Objectifs de la formation :**

- **Poser correctement sa voix.**
- **Enrichir l'expressivité de voix.**
- **Préserver ses ressources vocales.**
- **Développer l'impact de son charisme et de son autorité grâce à sa voix.**
- **Accrocher l'écoute et l'attention.**
- **Rendre ses interventions orales vivantes et convaincantes.**
- **Optimiser sa concentration, gérer ses émotions (stress).**

❖ **Outils et méthodes :**

- Un fil conducteur centré et axé sur la voix.
- Une méthodologie d'apprentissage originale et percutante.
- Une dynamique forte basée sur l'expérimentation et l'interactivité.
- Des apports que les participants s'approprient **spontanément par l'expérience.**
- L'alternance d'exercices **théoriques et d'autres centrés sur des bénéfices professionnels.**
- **Des mises en situations réelles.**

❖ **Format proposé :**

(Pour un nombre de participants compris par entre 3 à 8 personnes par groupe)

- **1/2 journée.**
 - Programme de formation uniquement centré et axé sur le développement des potentiels de la voix.
- **1 journée.**
 - Programme de formation créé et adapté en fonction du niveau et des axes d'améliorations des participants.
 -
- **2 jours (avec ou sans intersession)**
 - L'avantage est de favoriser chez les participant(e)s l'expérimentation des acquis durant l'intersession. Une fiche de suivi personnalisée est fournie à chaque participant.
 -
- **Accompagnement individuel (coaching).**
 - Atelier coaching individuel d'une durée d'1h30 par atelier
 - Nombre d'atelier et programme de formation en fonction des attentes du participant.

PROGRAMME :

❖ Maîtriser et développer les atouts de sa voix

- **Prendre conscience de son identité vocale et l'accepter**
 - savoir poser sa voix, prendre conscience des qualités attractives naturelles de sa voix
 - Maîtriser les accents naturels et expressifs de sa voix (*timbre, modulation, portée*).
 - Connaître sa voix en la ressentant physiquement (*résonateurs*).
 - Développer les ressources de sa voix par le placement et la gestion du souffle.
- **Savoir capter l'attention et convaincre grâce à la voix**
 - L'articulation : Appuyer les consonnes pour être mieux compris.
 - le rythme (*tempo, gestion des silences*) : Gérer le rythme et les silences dynamisent la parole et valorisent un mot, une phrase, une idée clés.
 - La modulation : Adapter l'intensité de sa voix en fonction du nombre de personnes présentes et de la configuration de la salle.
- ☐ Méthode. : *Exercices vocaux (respiration et résonateurs), s'entraîner à utiliser les ressources harmoniques de sa voix. Exercices de déclamation, de rythme et modulation.*

❖ Avoir une parole « vivante » pour capter l'écoute de son interlocuteur (*public*) :

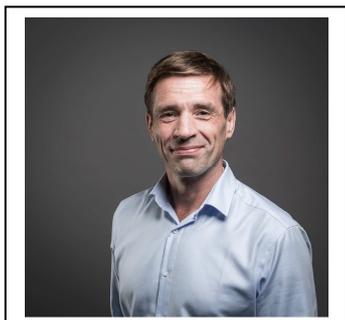
- **Associer voix sûre et ton persuasif pour développer sa présence, son charisme à l'oral :**
 - Travailler la fluidité et l'énergie de sa voix : Transmettre son message avec efficacité.
 - Habiter sa voix et son discours : Capter l'attention et remporter l'adhésion.
 - Donner engagement à sa voix : Véhiculer assurance, positivisme, autorité, crédibilité.
 - Savoir intervenir dans une réunion : Employer la bonne intonation au bon moment.
 - Renforcer sa capacité d'écoute : Percevoir l'accord/désaccord émotionnel de son interlocuteur.
- **Organiser son expression vocale.**
 - Rendre son message vivant et attrayant.
 - Identification dans le contenu (*discours*) des émotions, du rythme, silence, phrases/mots clefs.
 - Trouver le bon ton, effet de voix.
- ☐ Méthode. : *Pratique de simulations professionnelles, s'entraîner à gérer sa voix lors de prises de paroles en situations d'objection, de surprise, de conflit. Exercices axés sur la prosodie de son discours ; s'entraîner à exprimer des émotions au travers de sa voix.*

❖ Développer sa capacité de concentration

- **Savoir se concentrer pour gérer le stress et rester efficace.**
 - Optimiser les qualités physiques et psychiques par un cycle respiratoire optimisé (*respiration ventrale*).
- **Contrôler son non-verbal en accord avec sa voix**
 - Gérer son non verbal (*visage/bras/Posture physique*) en cohérence avec sa voix
 - Maîtriser son regard avec l'auditoire (*encrage du regard, regard global*)
- ☐ Méthode. : *Exercices basés sur la respiration. Exercices pour développer ses capacités de concentration ; être dans l'instant présent, ne pas se laisser perturber.*

❖ Maîtriser les techniques de présentation, d'animations (*face/face, réunion, séminaire, conférence*)

- **Savoir mettre en scène ses interventions orales avec un PowerPoint**
 - Savoir se placer dans une salle aux regards de son auditoire.
 - Harmoniser son discours avec les informations de chaque support (*slides*)
 - Déplacement, occupation de la salle, scène
- **Savoir parler efficacement avec un micro**
- **Techniques de présentation efficace : créer un « elevator pitch » / « Storytelling »**
- ☐ Méthode. : *Pratique de simulations professionnelles*



Tel. 06 60 43 33 01
Mail. jjlapierre@orange.fr

- ▶ **Artiste Lyrique :**
 - Chœur de la Garde Républicaine, de l'Opéra Comique.
 - Soliste à l'Opéra d'Agen, Bordeaux, Théâtre Lyrique des Yvelines.
 - Professeur de chant.
 - Chef de Chœur.
- ▶ **Comédien :**
 - Auteur/interprète de pièces de théâtre (cf. www.operabaffes.com)
 - Comédien – Mise en scène – Conduite d'acteur.
- ▶ **Consultant/Formateur :**
 - Fondateur d' « A Portée de Voix » (www.aporteedevoix.com)
- ▶ **Expert « VOIX & Leadership » à l' APM**
(Ass. Progrès du Management – 7000 membres cadres dirigeants en France et pays francophones)
- ▶ **Extraits Conférences :** www.youtube.com (jean-jacques lapierre)

❖ **Ex. Références Clients :**

➤ **Communication et expression orales**

Fonctions : Commerciaux, consultants

- Objectifs : La voix au service de la conviction.
- Clients : CFF, JC DECAUX, PriceWaterHouseCooper...
-

Fonctions : Relation Client

- Objectifs : Développer l'impact de sa voix
- Clients : FREE, NESPRESSO France, TELETECH International...
-

Fonctions : Managers

- Objectifs : Voix et posture managériale
- Clients : AIRBUS Group, DISNEY Resort, HEC (Prog.MBA) ...

Fonctions : Dirigeants d'entreprises (Coaching individuel)

- Objectifs : Réussir ses interventions orales en plénières
- Clients : KONICA Minolta, ENGIE, SOURIAU...

Fonctions : Officiers Généraux

- Objectifs : Réussir ses entretiens
- Clients : Ministère de la Défense (MIRVOG)

➤ **Cohésion d'équipe – Conférence - Evènementiel :**

- Conférence : **ENA, Ministère de la Défense, LA POSTE, CJD (Centre Jeunes Dirigeants d'entreprises)...**
- Team-building : **HEC, ESSEC, Univ.Paris Dauphine, S.N.C.F, NEXANS, Orange ...**

➤ **Autres :**

Fonctions : Avocats

- Objectifs : Développer l'impact de sa voix en plaidoirie.
- Clients : Ecole de formation d'avocats HEDAC - ERAGE

Fonctions : Etudiants

- Objectifs : Développer l'impact de sa voix en entretien, examen.
- Clients : INSEEC Paris Business School, Université Paris V Descartes

Fonctions : Médiateur familiaux

- Objectifs : Maîtriser les facteurs clefs de l'oral.
- Clients : Université Paris X Nanterre.