

FORMATION

Développer les potentiels de sa voix & l'impact de son leadership à l'oral face à face/réunion/séminaire

Objectifs :

- Prendre conscience des qualités expressives naturelles de sa voix : Développer l'impact de sa voix (*écoute, conviction, charisme*).
- Accrocher l'écoute et l'attention : Renforcer l'impact de sa voix (*articulation – expressivité – rythme, gestion des silences*)
- Optimiser sa concentration-gérer son stress : être et rester dans l'échange avec son client (*interlocuteur*)
- Gérer les prises de paroles complexes : maîtriser les techniques de résolutions des conflits, savoir garder la maîtrise (*improvisation*)
- Développer son charisme à l'oral : influencer/conduire positivement.

❖ Outils et méthodes :

- 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**. A l'aide d'exercices inattendus et progressifs mais également de mises en situation et de jeux de rôle, les participants sont amenés à valoriser les potentiels expressifs de leur voix, de leur concentration. L'intérêt de ce corpus pédagogique est de favoriser l'expérimentation des participants. **De nombreux trainings seront basés sur la mise en situation professionnelles.**

- ❖ **Format :** **Durée :** 1 à 2 jr (*entre 7h ou 14h de formation avec ou sans intersession (*)*)
Nbre participants : 4 à 10 participants.
Session : ½ journée (*3h30 avec intersession*)
1 journée (*7h*)
2 jours (*14h avec ou sans intersession*)
Accompagnement individuel (*coaching durée 1h30/atelier*)

(*)

- 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.
- **La durée du programme de formation est adaptée**, sur mesure, en fonction du niveau et des objectifs des participants, ainsi que leur nombre par session.

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 clés.
- 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*)

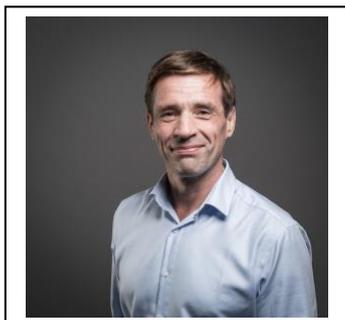
▪ Savoir mettre en scène ses interventions orales avec un PowerPoint

- 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 et utiliser 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 : ENGIE, KONICA Minolta, TOSHIBA...

Fonctions : Officiers Généraux

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

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

- Conférence : **ENA, Ministère de la Défense (CFMD / MIRVOG)**
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.