

## ATELIER-CONFÉRENCE

Formation reconnue par le Barreau du Québec : Parler ou convaincre

L'art de faire passer un message en captant l'attention de son interlocuteur ou son auditoire

« Partant du fait que la voix intervient dans 38% de la communication, derrière la gestuelle 55% et bien au-delà des mots 7% qui sont portant les éléments sur lesquels nous portons le plus notre attention. Apprendre à poser sa voix, c'est aussi apprendre à respirer, se centrer d'avantage et devenir un nouvel émetteur qui va attirer de nouveaux récepteurs... »

**Formatrice :** Véronik Carrier  
Reconnue par Le Barreau du Québec , agréée par la Commission des partenaires du marché du travail (Emploi Québec) dans le cadre de la loi 90.

**Durée de la formation :** 1h30

### RÉSUMÉ DU CONTENU

Une voix monocorde, mal assurée ou trop agressive rendra l'interlocuteur réticent à votre message , malgré la qualité de son contenu. Une communication efficace comprend une voix expressive et bien timbrée qui aura un impact direct sur la capacité à influencer, capter l'auditoire et diriger une discussion. Basée sur mon expérience de 20 ans comme enseignante, chanteuse et animatrice de même que mes recherches et mes cours de perfectionnement, la formation explique le fonctionnement de notre voix, donne des exemples, des outils et l'effet de ces outils (trucs) sur la voix. Nous abordons aussi l'attitude physique car elle influence notre dynamique et notre voix.

### OBJECTIFS GÉNÉRAUX

Au terme de cette formation, les participants auront des outils pour gérer le stress devant un grand auditoire, augmenter leur confiance, la qualité des interventions et une plus grande capacité à communiquer ou convaincre une personne ou un auditoire, voire devenir un bon orateur. De plus, ils trouveront les sources ainsi que les pistes de solutions à certains problèmes comme le surmenage de la voix, voix monotone, voix faible ou autre.

### CETTE FORMATION S'ADRESSE AUX AVOCATS QUI ONT À :

Plaider, négocier, donner des formations ou conférences, représenter un cabinet ou toute autre forme de communication avec une personne, un petit groupe ou un plus large auditoire.



FORMATIONS



ACCRÉDITATIONS



SUBVENTIONS



## CONTENU

### Gestion du stress

- Techniques de respiration

### Communication verbale et pose de voix (38% de la communication)

- Comprendre la mécanique de la voix
- Évaluation de votre voix et gestuelle lorsque vous communiquez
- Sentir les influences des postures et des filtres sur la voix
- Comprendre la force de la diction dans la projection : consonnes liées, voyelles et timbres
- Évaluer la voix avec l'aide d'un spectrogramme
- Communiquer avec le bon débit
- Modifier sa voix pour communiquer avec les types de personnalités
- Comprendre le fonctionnement des résonateurs, de l'acoustique sur le volume de la voix; équilibrer une voix trop haute, alléger une voix trop grave
- Utiliser sa voix efficacement avec un micro

### Communication non verbale et gestuelle: être conscient de ses propres réactions corporelles face à l'autre (55% de la communication)

- Posture
- Tête, visage et regard
- Mains et doigts

Pour plus de détails [www.technikvox.com](http://www.technikvox.com)

