

## ARGUMENTATION COMMERCIALE

### FICHE OUTIL N°4

#### LA VOIX

La voix travaillée, respirée, d'une personne qui s'exprime avec un débit calme et maîtrisé inspire la **confiance, le sérieux et l'admiration**. En un mot, savoir maîtriser sa voix c'est **accroître l'impact du message** à transmettre et atteindre l'objectif souhaité.

Selon les individus, le timbre de voix sera très différent.

Le timbre, tout comme les empreintes digitales, est propre à chacun et ne varie pas. Il est très utile à un orateur de bien placer sa voix, c'est-à-dire, entre autres, de bien la timbrer.

Au-delà du timbre, la voix se caractérise aussi par :

#### 1/ L'intensité :

C'est le niveau sonore de la voix. Il faut adapter ce niveau à la taille de l'espace, à la disposition du public, et au nombre de personnes présentes.

#### 2/ L'intonation :

C'est le mouvement mélodique de la voix, caractérisé par des variations de hauteur. Comme en musique, il faut trouver sa partition et jouer sur des notes différentes.

Il est nécessaire de varier ses intonations afin de capter l'attention de l'auditoire.

Personne n' imagine un morceau musical sur une seule et même note.

#### 3/ Le débit :

C'est le nombre de mots à la minute.

Attention, la plupart des orateurs parlent trop vite.

En situation de stress le débit est très rapide, pour le diminuer il faut varier sur différentes choses :

- Il faut respirer entre les phrases, dans les phrases et faire des pauses pour reprendre votre souffle
- ... Et laisser le public respirer lui aussi.
- Comme en musique, le silence s'inscrit dans la partition.