Former sa voix pour mieux vendre

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 26207591F — Mise à jour : 22 mai 2026

Organisme responsable : **STRAFORMATION**

Présentation de la formation

Objectifs

- Ressentir son esprit assertif ;
- Contrôler le stress et gérer ses réactions sous la pression ;
- Parvenir à des ventes réussies ;
- Maîtriser les techniques verbales d'un vendeur professionnel ;
- S'imposer de façon diplomate pour désamorcer des tensions ;
- Améliorer la communication non-verbale ;
- Savoir écouter les autres et rester empathique ;
- Comprendre l'influence portée par sa tonalité.

Programme

- Prendre conscience du rôle de sa tonalité ;
- Connaître l'influence de la voix dans une négociation téléphonique ;
- Analyser les atouts et les points faibles de sa voix.

Exercice à suivre

- Enregistrement audio, pratique avec le répondeur téléphonique ;
- Comment consolider son comportement non-verbal ?

Renforcez votre présence charismatique en misant sur la posture non-verbale
Ajustez votre rythme verbal à celui de votre interlocuteur, afin de conduire un entretien harmonieux
Maîtrisez le débit de la voix en vertu de la persuasion

- Contrôlez votre voix, à force d'encourager un cadre rassurant ;
- Imposez-vous de façon diplomate pour désamorcer des tensions ;
- Éprouvez votre esprit assertif ;
- Écoutez les autres et restez empathique.

Contrôlez le stress et gérer ses réactions sous la pression

- Savoir contrôler son comportement non-verbal afin de prévenir les tensions ;
- Agir raisonnablement, de manière professionnelle afin de surmonter les pressions : la performance compte plus que le stress !

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Sans niveau spécifique	Sans niveau spécifique

Métiers associés

D1501 — Animation de vente

M1706 — Promotion des ventes

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2286996S	Mixte	Rennes	02/05/2026	31/07/2027

Source : GREF Bretagne #26207591F