



Vox Institute

Training and Research Institute

Institut de formation et de recherche

Spécialisé en expression orale et psychologie de la communication



L'impact de la voix et du comportement non verbal Dans la communication professionnelle

Séminaire Inter-entreprises

Les 7 et 8 février 2019

La voix humaine est un puissant instrument de persuasion et de leadership. Elle reflète la personnalité de l'orateur/ oratrice, son style, ses émotions. Les études scientifiques ont mis en évidence le lien entre les compétences vocales et la qualité de la communication professionnelle. La manière dont nous communiquons détermine à quel point nos interlocuteurs nous apprécient, nous respectent et nous font confiance. Aussi, l'ensemble des canaux de communication (les expressions faciales, la gestuelle, la posture) influe sur la perception de notre crédibilité, notre dynamisme et notre compétence.

Cette formation vous donnera l'occasion de maîtriser l'utilisation stratégique de la voix et des canaux non verbaux dans la communication professionnelle.

Objectifs

1. Identifier ses propres atouts et lacunes dans la communication orale.
2. Maîtriser les principales compétences vocales (hauteur, volume, débit, intonations,)
3. Maîtriser son comportement non verbal (ses expressions faciales, sa gestuelle, sa posture) afin d'optimiser sa crédibilité et son pouvoir de persuasion.
4. Structurer le contenu de son discours de manière à susciter de l'intérêt et à maintenir l'attention.
5. Maîtriser la concordance entre les différents canaux de communication : le verbal, le vocal, le non verbal.

Programme

- Trois compétences principales : segmenter, focaliser, choisir l'intonation.
- Styles vocaux appropriés pour la prise de parole en public, la conduite des réunions et l'échange en tête-à-tête.
- Canal verbal : le vocabulaire (les réseaux sémantiques et leurs connotations émotionnelles) ; stratégies d'argumentation (une composition réfléchie d'arguments rationnels et les figures rhétoriques les plus efficaces).
- Le choix de la stratégie d'argumentation (une composition réfléchie d'arguments rationnels et émotionnels).
- Le comportement non verbal (les expressions faciales, la gestuelle, le regard) et son usage stratégique dans la communication.
- Le principe de pyramide : méthode de structuration des idées pour (1) assurer la cohérence logique du discours et (2) maintenir l'attention de l'auditoire.

Méthode :**Avant le cours :**

- Les inscrits sont invités à envoyer un échantillon de leurs voix pour permettre son analyse acoustique par le laboratoire Vox Institute. Ils reçoivent des instructions d'enregistrement (à envoyer à voice@vox-institute.ch.) Les résultats individuels sont rendus lors de la formation.
- Chaque personne est invitée à exprimer ses besoins et ses attentes par rapport au cours et les envoyer par mail à info@vox-institute.ch

Pendant le cours :

- De nombreux exercices avec des enregistrements audio et visualisation de la structure acoustiques des voix ;
- Enregistrements vidéo + analyse visuelle du comportement non verbal ;
- Un support du cours d'environ 25 pages est fourni.

Après le cours :

- Les participants continuent à s'exercer moyennant des exercices audios mis à leur disposition. Une carte Aide-mémoire qui résume succinctement les compétences principales est fournie.
- 1-2 mois après le séminaire, les participants sont invités à une vidéo conférence. Le but de la séance est de présenter les résultats de la 2ème analyse acoustique des voix (extraites des enregistrements vidéo réalisés le 2ème jour du cours), examiner l'état du progrès et identifier les démarches pour maintenir les acquis.

Durée : 2 jours (14 heures)

Nombre maximum de participants : 10

Lieu : Vox Institute, 17 rue des Maraîchers, 1205 Genève.

Prix : CHF 900.-. Il inclut : 14 heures de cours, l'analyse acoustique de la voix de chaque participant, support du cours, et 2 repas de midi.

Formatrice : Dr. Branka Zei Pollermann

S'inscrire [ICI](#)



Dr. Branka Zei Pollermann est fondatrice et directrice de [Vox Institute](#) depuis 1988. Son palmarès académique est pluridisciplinaire : doctorat en psychologie, trois MAs (linguistique, psychologie, langues et littératures) et des études post-grade en phonétique, philosophie et sociologie. Parallèlement à son travail à Vox Institute, elle a occupé des postes d'enseignement et de recherche à l'Université de Genève, FPSE (9ans); Hôpitaux Universitaires de Genève, Dpt. de psychiatrie (17ans); CERN (11 ans); Université de Zagreb, Institut de phonétique (5 ans). Depuis 35 ans, elle est formatrice auprès des organismes internationaux et les institutions d'État. Dr. Zei Pollermann mène des recherches scientifiques en psychologie sociale et sciences du langage.

Elle est auteure de [nombreuses publications](#).

Media : http://www.vox-institute.ch/eng/about_us/media

Vox Institute, fondé en 1988, est un institut de formation, de recherche et d'évaluation. Il est spécialisé en communication verbale et non verbale. Sa mission est de dispenser des cours et du coaching en se fondant sur les données scientifiques les plus récentes, tant au niveau des connaissances théoriques qu'au niveau des approches psychopédagogiques.

Conditions d'inscription et d'annulation
--

Titre du séminaire :

***L'impact de la voix et du comportement non verbal
Dans la communication professionnelle***

Dates : 7 et 8 février 2019 (8h30 -17h30)**Lieu :** Vox Institute, 17 rue des Maraîchers, 1205 Genève**Prix :** CHF 900.- par personne**Délais de paiement :** 15 janvier 2019.**Paiement par e-banking :**

Nom de la banque :	Union de Banques Suisses (UBS)
Adresse de la banque :	UBS SA, case postale, CH-1204 Genève
Numéro du compte :	240-227036.00V
Titulaire du compte	Vox Institute
IBAN :	CH96 0024 0240 2270 3600 V
BIC Code :	UBSWCHZH80A

Les demandes d'annulation sont à adresser à info@vox-institute.ch.

Toutes les demandes d'annulation doivent nous être parvenues avant le début du séminaire. La somme payée est remboursée à hauteur de

- 75 % lorsqu'une demande d'annulation est reçue au moins 3 semaines avant le séminaire,
- 50% lorsqu'une demande d'annulation est reçue 1 semaines avant le séminaire,

Aucun remboursement n'est prévu pour une demande d'annulation inférieure à 48 heures avant le séminaire.

Si le séminaire est annulé par Vox Institute, les participants seront avertis immédiatement et le paiement sera remboursé dans un délai d'une semaine.