

# Séminaires

## 2018



**Centre Valaisan de Perfectionnement Continu**  
Reconnu par l'Etat du Valais et les associations professionnelles



# Administration & Secrétariat

---

- Correspondance commerciale** 2 x ½ jour – 6 novembre (matin) et 19 novembre (après-midi) 2018  
*Une lettre bien écrite reflète le professionnalisme de l'entreprise.*
- Email en forme** 1 après-midi – 20 septembre 2018  
*Un email bien écrit reflète le professionnalisme de l'entreprise.*
- Gestion des appels et des réclamations au téléphone** 1 jour – 11 octobre 2018  
*Améliorer la gestion des appels et des réclamations pour gagner en efficacité et augmenter la satisfaction de la clientèle.*
- Réaliser un procès-verbal** 2 après-midis – 9 novembre et 3 décembre 2018  
*La prise de notes efficace pour retranscrire avec exactitude le contenu d'un meeting.*

# Communication

---

- Gestion des conflits (2 modules)** 2 jours – 16 mai 2019 (module 1) et 6 juin 2019 (module 2)  
*Sortir d'une relation difficile et/ou d'un conflit.*
- Enjeux de la communication et ses conséquences** 2 jours – 24 octobre et 28 novembre 2018  
*Une bonne communication est essentielle à la réussite et au bien-être d'une entreprise.*
- Entretiens difficiles** 1 jour – 7 novembre 2018  
*Discuter de sujets délicats de façon efficace et enrichissante.*
- Parler en public** 1 jour – 9 octobre 2018  
*Articuler ses idées avec clarté pour augmenter son impact personnel.*
- Perfectionner l'art de l'écoute et de la persuasion - NOUVEAU** 2 jours – 18 février et 11 mars 2019  
*Développer sa puissance de communication.*
- Vendre son projet** 1 jour – 28 septembre 2018  
*Mieux communiquer, mieux convaincre, mieux vendre.*

# Comptabilité & Finance

---

- Analyse financière** 5 soirs – 12, 19 et 26 février, 5 et 12 mars 2019  
*Comprendre et analyser le bilan et le compte de résultat de son entreprise.*
- Déclaration d'impôts** 1 soir – 20 février 2019  
*Comprendre et remplir sa déclaration d'impôts.*
- Comment investir ?** 3 soirs – 20 et 27 septembre, 4 octobre 2018  
*Comment bien investir son argent ? Comprendre les mécanismes du marché, de la bourse et les enjeux financiers.*
- Planification financière** 5 soirs – Dès le 11 septembre 2018  
*Être capable de déterminer les flux d'exploitations nécessaires à la réalisation de l'objectif financier souhaité.*
- Stratégie de recherche de fonds** 2 jours – 5 et 6 avril 2019  
*Développer une expérience spécifique dans la recherche de fonds et assurer la pérennité de l'organisation.*
- WinBIZ** Entre 3 et 10 soirs  
*Transfert des connaissances comptables sur le logiciel WinBIZ*
- Module : Comptabilité** 2 soirs – 17 et 24 septembre 2018
- Module : Commerce (achats/ventes)** 3 soirs – 23,30 octobre et 8 novembre 2018
- Module : Salaire** 3 soirs – 15, 20 et 27 novembre 2018

# Efficacité personnelle

---

- Après 50 ans, comment installer une nouvelle dynamique professionnelle !** 3 jours – 9, 23 octobre et 6 novembre 2018  
*Dynamiser son 3ème tiers de carrière.*
- Comment faire face aux risques psychosociaux - NOUVEAU** 1 jour – 15 novembre 2018  
*Quels sont les moyens à disposition ? Comment les entreprises peuvent-elles gérer les risques ? Comment agir ?*
- Conduire son équipe vers le succès** 3 jours – 7 septembre, 19 octobre et 16 novembre 2018  
*Développer ses compétences professionnelles, opérationnelles et sociales pour diriger une équipe.*
- Connaissance de soi** 1 jour – 14 mars 2019  
*Atteindre une plus grande lucidité sur mes comportements et leurs impacts sur les autres.*
- Développer sa créativité** 2 jours – 9 et 16 avril 2019  
*Développer sa créativité, sa proactivité et savoir inventer et réaliser de nouveaux concepts.*

<b>Equilibre de vie santé et vie privée</b> <i>Instaurer un équilibre entre travail et vie privée pour monter en puissance.</i>	<b>1 jour – 11 décembre 2018</b>
<b>Femme au cœur de la vie</b> <i>Quelle femme ai-je envie de devenir ?</i>	<b>3 x 1 jour et ½ - Dès le 26 octobre 2018</b>
<b>Gestion de son image</b> <i>La première impression est toujours décisive ; Maîtrisez-la !</i>	<b>1 jour – 12 novembre 2018</b>
<b>Gestion du changement</b> <i>Connaître les phases du changement et son impact positif.</i>	<b>1 jour – 9 octobre 2018</b>
<b>Gestion du stress et du burnout</b> <i>Eviter le stress et prévenir le burnout.</i>	<b>2 jours – 2 et 23 mai 2019</b>
<b>Gestion du temps de travail</b> <i>Bien qu'invariable le temps peut devenir un allié si l'on sait le gérer efficacement.</i>	<b>2 jours – 12 et 26 octobre 2018</b>
<b>Intelligence émotionnelle</b> <i>Comprendre les mécanismes du cerveau et l'importance des émotions dans notre vie privée et professionnelle.</i>	<b>2 jours – 27 septembre et 14 novembre 2018</b>
<b>La communication non verbale - NOUVEAU</b> <i>Développez votre puissance, augmentez votre crédibilité et décryptez le langage corporel pour mieux communiquer.</i>	<b>1 jour – 29 novembre 2018</b>
<b>Mind mapping</b> <i>Structurer ses idées grâce à une méthode simple et efficace.</i>	<b>1 jour – 5 juin 2019</b>
<b>Préparation à la retraite</b> <i>Découvrir et connaître les nombreux changements qui accompagnent cette nouvelle étape de la vie.</i>	<b>2 jours – 5 et 6 décembre 2018</b>
<b>10 étapes pour se sentir mieux au travail - NOUVEAU</b> <i>Comment préserver sa santé psychique au travail.</i>	<b>2 jours – 8 et 16 octobre 2018</b>

## Informatique

<b>MS office</b> <i>Cours Word, Excel, Powerpoint, Access et Outlook « sur mesure ».</i>	<b>Tous les lundis soirs et mardis soirs – selon vos besoins</b>
<b>OneNote</b> <i>Accéder à toutes ses notes et tous ses fichiers partout.</i>	<b>1 soir – 22 novembre 2018</b>
<b>Logiciel VS Tax</b> <i>Comprendre le logiciel pour remplir sa déclaration d'impôts efficacement.</i>	<b>1 soir – 20 février 2019</b>
<b>Logiciel WinBIZ</b> <i>Transfert des connaissances comptables sur le logiciel WinBIZ (comptabilité de base, achats, ventes et salaires).</i>	<b>Entre 3 et 10 soirs – Dès le 17 septembre 2018</b>

## Leadership & Management

<b>Cocréation, introduction et premiers pas</b> <i>Un outil de management.</i>	<b>1 jour – 12 septembre 2018</b>
<b>Esprit de coopération</b> <i>Coopérer pour développer l'intelligence collective.</i>	<b>1 jour – Printemps 2019</b>
<b>La vérité sur le charisme</b> <i>Définir son propre type de charisme et le développer au travers de situations pratiques.</i>	<b>1 jour – 19 septembre 2018</b>
<b>Piloter efficacement un projet</b> <i>Comprendre les étapes pour mener un projet avec succès</i>	<b>3 jours – 13 septembre, 25 octobre et 22 novembre 2018</b>

## Marketing

<b>Aménagement POS - NOUVEAU</b> <i>Travailler sur tous les éléments visuels pour dynamiser votre point de vente.</i>	<b>1 soir – 27 septembre 2018</b>
<b>Booster ses ventes POS - NOUVEAU</b> <i>Mettre en place les techniques de merchandising, de promotion et d'accueil pour être impactant sur son point de vente.</i>	<b>1 soir – 20 septembre 2018</b>
<b>Communiquer sur les réseaux sociaux - NOUVEAU</b> <i>Développer votre communauté sur les réseaux sociaux en suscitant l'engagement de vos clients et vos prospects.</i>	<b>1 soir – 24 octobre 2018</b>
<b>Découvrir les réseaux sociaux - NOUVEAU</b> <i>Apprendre les mécanismes et les fonctions de base des réseaux sociaux.</i>	<b>1 soir – 11 février 2019</b>

## Faire de la publicité sur les réseaux sociaux - NOUVEAU

Créer et paramétrer des campagnes performantes sur les réseaux sociaux.

1 soir – 7 novembre 2018

## Innovation touristique et marketing de l'expérience

Innovation et créativité dans le tourisme. Attirer et fidéliser sa clientèle touristique par le marketing de l'expérience.

2 soirs – Automne 2018

## Marketing de l'accueil

Ne négligez pas la première impression que les clients se font de vous !

2 jours – 4 et 18 septembre 2018

## Marketing digital

Découvrir les méthodes et plateformes composant le marketing digital.

2 soirs – 6 et 13 décembre 2018

## Valoriser sa marque employeur sur le web

Surveiller et développer sa réputation numérique.

1 après-midi – 6 novembre 2018

# Ressources humaines

---

## Accueil et intégration de nouveaux collaborateurs- NOUVEAU

L'accueil et l'intégration d'un nouveau collaborateur est une phase essentielle du cycle de vie des collaborateurs.

2x ½ jours – 27 septembre et 4 octobre 2018

## Conduire des entretiens d'embauche - NOUVEAU

Améliorer son processus de sélection des candidats pour conduire des entretiens d'embauche de meilleure qualité.

1 jour – 27 novembre 2018

## Conduire des entretiens d'évaluation

Découvrir les moyens concrets et pratiques pour conduire un entretien d'appréciation de manière efficace.

1 jour – 18 septembre 2018

## Droit du travail

Découvrir les bases du droit du travail et les aspects relatifs à la gestion du temps de travail.

2 soirs – 2 et 9 octobre 2018

## Gérer le départ du collaborateur - NOUVEAU

Découvrir les bases du droit du travail et les aspects relatifs à la gestion du temps de travail.

½ jour – 8 novembre 2018

## Gestion des salaires

Connaître les modalités et procédures liées à la préparation et au calcul des salaires.

2 jours – Automne 2018

## Gestion de la santé en entreprise

Éviter les absences, les accidents, les maladies et les surcoûts en adoptant une approche systématique.

2 soirs – 16 et 22 mars 2019

## La cocréation un outil de management RH - NOUVEAU

Boîte à outil centré sur l'humain qui permet de mettre en place les meilleures solutions RH.

1 jour – 1<sup>er</sup> octobre 2018

## Recrutement digital (E-recrutement) - NOUVEAU

Recourir au e-recrutement pour trouver les meilleurs talents.

1 jour – Automne 2018

## Tour d'horizon des assurances sociales

Mettre à jour ses connaissances en assurances sociales.

1 jour – 1<sup>er</sup> mai 2019

# Vente

---

## 7 minutes pour convaincre

Soyez bref et convaincant !

1 jour – Printemps 2019

## Conseiller de vente

Améliorer son efficacité commerciale et atteindre ses objectifs tout en ayant plus de plaisir.

4 x ½ jours – 11,21,25 mars et 1<sup>er</sup> avril 2019

## Négociation

Obtenir de meilleurs résultats lorsqu'on négocie une affaire et arriver à un accord gagnant-gagnant.

2 jours – 20 et 21 septembre 2018

## Réponse(s) aux objections

Questions + Objections = Signal d'achat.

2 jours – 4 et 5 octobre 2018

## Stratégie commerciale - NOUVEAU

Créer une stratégie commerciale efficace et adaptée à la vision et aux objectifs de votre entreprise.

2 jours – 14 et 21 septembre 2018

# Conférences

---

**ENTRÉE GRATUITE.** Le CVPC propose des ateliers pratiques (en soirée) basés sur des thématiques diverses.

Une inscription 10 jours avant est toutefois nécessaire pour des questions d'organisation.

Découvrez également notre brochure sur les diplômes, certificats et brevets