



**ROUTE TO  
BUSINESS**

Programme Techniques de vente  
complexe pour éditeurs de logiciels  
Rapport édité le 15 janvier 2024

ROUTE TO BUSINESS

# RAPPORT QUALITÉ DU PROGRAMME

Techniques de vente complexe pour éditeurs de logiciels

**9.6** / 10

---

**SATISFACTION** **9.8**

Contenu de la formation **9.9**

---

Déroulement de la formation

**9.9**

---

Efficacité de la formation **9.7**

---

Organisation de la formation

**9.8**

---

Préparation de la formation

**9.6**

---

Quel est votre niveau de  
satisfaction suite à la formation  
? **9.7**

---

---

**TRANSFERT DES  
ACQUIS** **8.6**

Impact de la formation **7.9**

---

Un mois après la formation,  
quel est votre niveau de  
satisfaction ? **9.3**



---

**RETOURS DES MANAGERS 10.0**

Quel est votre degré de  
satisfaction concernant  
l'organisation de la formation ?  
(1 - Très mécontent; 5 - Très  
satisfait) **10.0**



Quelle est votre satisfaction  
globale ? **10.0**



---

**RETOUR DES INTERVENANTS 10.0**

Organisation de la formation  
**10.0**

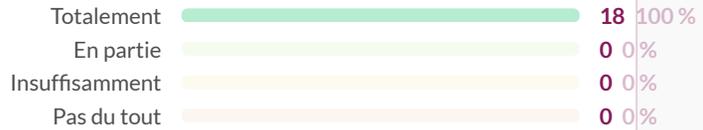


# ÉVALUATION DE SATISFACTION

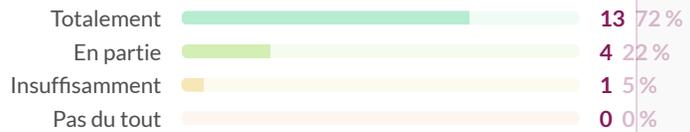
## Préparation de la formation



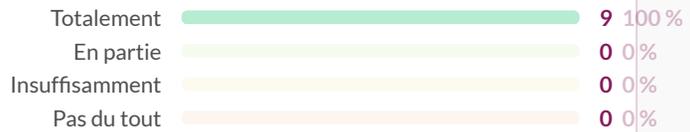
Le programme et les objectifs de la formation ont-ils été clairement annoncés ?



Avez-vous eu une discussion avec votre hiérarchie concernant cette formation ?



Avez-vous eu accès à votre espace de formation sur lequel se trouvent toutes les informations concernant son organisation ? (programme, dates, horaires, lieu)



## Organisation de la formation

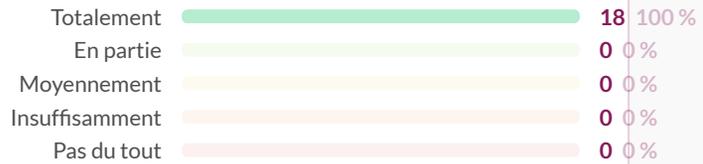
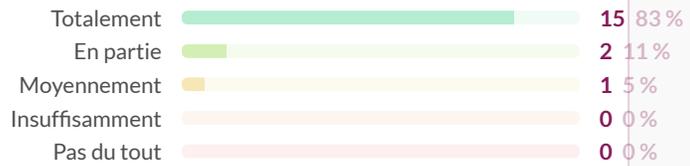
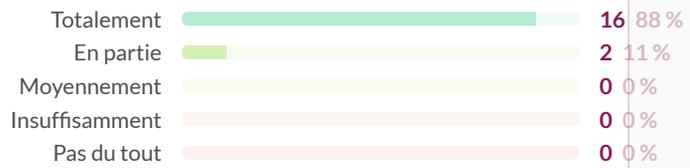
Etes-vous satisfait de l'organisation de la formation ?



La durée du stage vous a-t-elle semblé adaptée ?



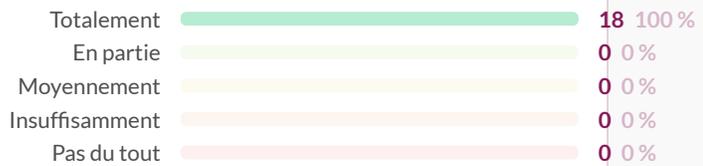
S'il y a eu besoin, avons-nous répondu à vos besoins en terme d'adaptabilité au niveau de l'organisation de la formation ? (dates, horaires, besoin de pauses régulières etc...)



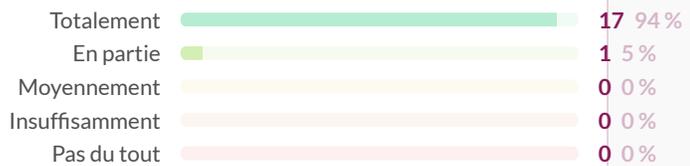
## Déroulement de la formation



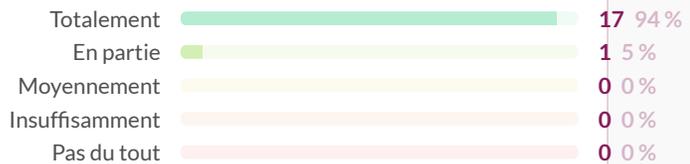
Le formateur était-il clair et dynamique ? **10.0/10**



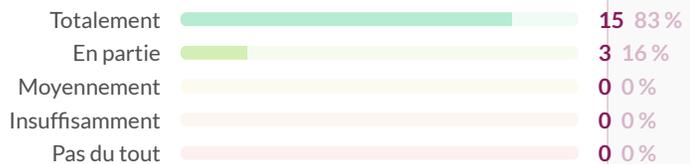
Les exercices et activités étaient-ils pertinents ? **9.9/10**



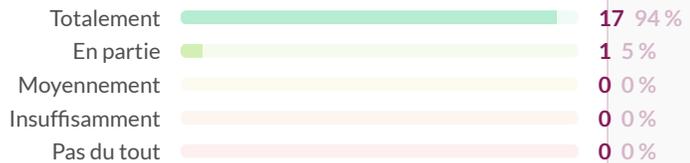
Le formateur a-t-il adapté la formation aux stagiaires ? **9.9/10**



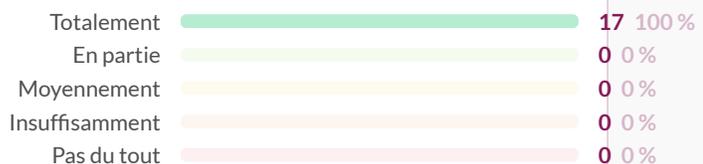
Le formateur a-t-il pris en compte vos besoins/ demandes indiqués dans votre questionnaire de préformation ? **9.7/10**



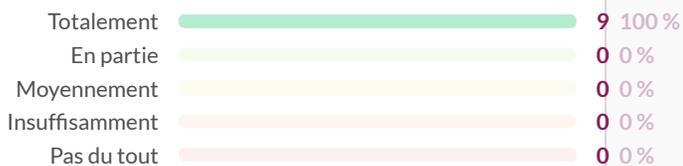
Le groupe était composé de manière adaptée ? **9.9/10**



La cadence de la formation était-elle adaptée ? **10.0/10**



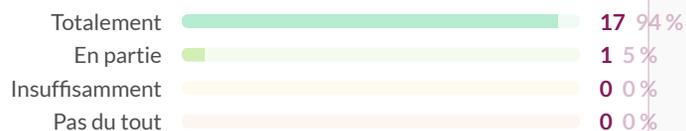
La méthode  
d'apprentissage  
du formateur  
était-elle  
adaptée ?



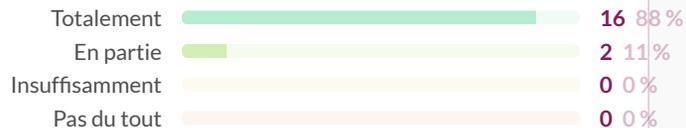
## Contenu de la formation



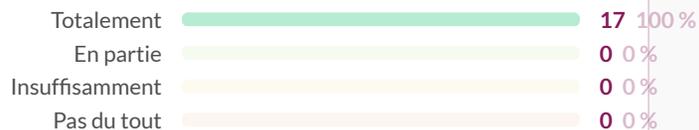
Le  
programme  
était-il clair  
et précis ?



Le  
programme  
était-il  
adapté à  
vos  
besoins ?



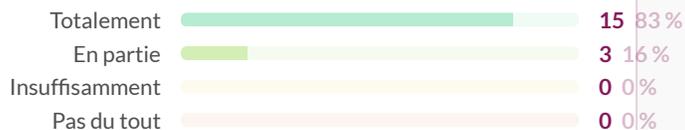
Les  
supports  
de  
formation  
étaient-ils  
clairs et  
utiles ?



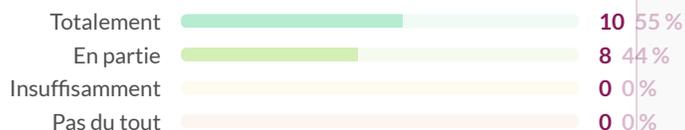
## À ce jour, considérez-vous maîtriser les objectifs du programme ?



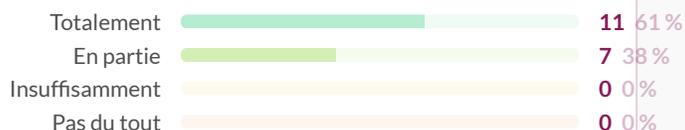
Comprendre les spécificités de la vente complexe dans un contexte éditeur de logiciels



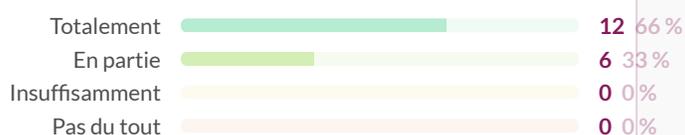
Intégrer les nouvelles approches de génération de leads et de prospection



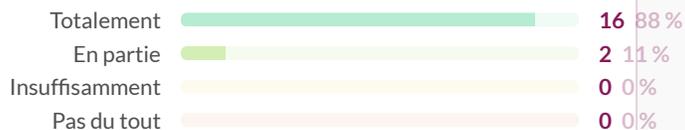
Définir une stratégie d'approche de son territoire commercial



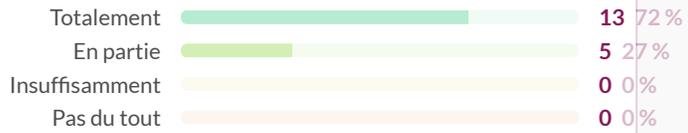
Concevoir une approche structurée pour chaque étape du processus de vente d'un logiciel



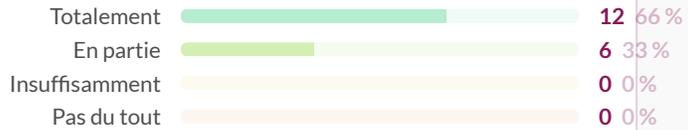
Comprendre les motivations d'achats et démontrer la valeur de son offre



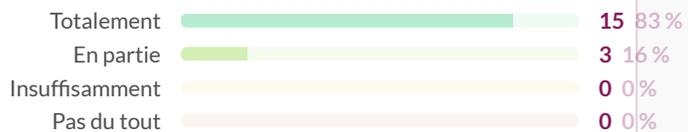
Savoir bien se positionner dans le contexte d'une affaire



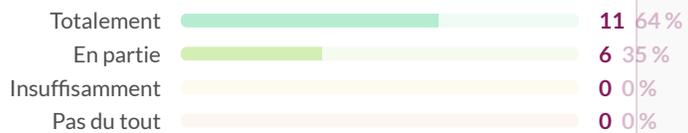
Faire la différence face aux forces en présences pour aboutir à la signature



Maîtriser les 4 étapes de la vente d'un logiciel jusqu'au closing



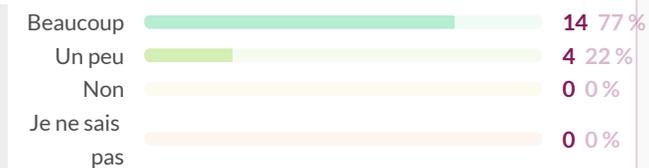
Tirer profit des outils et moyens à leur disposition



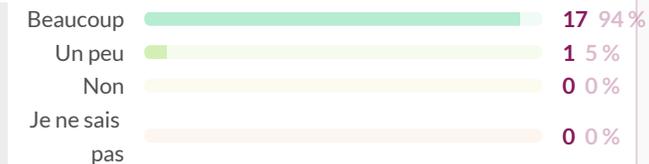
## Efficacité de la formation



Cette formation améliore-t-elle vos compétences ?



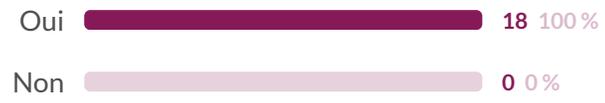
Ces nouvelles compétences vont-elles être applicables dans votre travail ?



### Recommanderiez vous cette formation ?

Oui  18 100 %

Non  0 0 %



## Quels sont les points forts de cette formation ?



Dynamisme de la formatrice et personnalisation des cas pratiques à nos contextes spécifiques.



Cours dynamique, partage d'expérience de milieux divers, groupe de bonne taille, professeur pertinents



Le profil d'Adriana, son expérience et sa volonté de nous faire progresser



L'expérience d'Adriana et sa compréhension du monde des affaires



Vision globale de tous les sujets, à approfondir ensuite par soi même + exercices pratiques



Adapter à mon serveur d'activité + méthodes pour réaliser le bon déroulement d'un processus de vente complet



Le côté pragmatique, les mise en situation, le révision des bases.



- petit groupe donc une formation personnalisée - Un formateur avec une forte expérience métier - Interactivité forte - adaptation / souplesse par rapport aux profils des apprenants



Bonne adaptabilité, bon formateur, formation bien personnalisée, adapté aux contexte ce qui fais la différence avec d'autres formation commerciale. On voit de suite l'expertise logiciel du formateur . Une formation qui permet d'être directement mise en application



Clairement le formateur, clair, pédagogue, expérimenté, à l'écoute



Formation à distance - le rythme de 2 jours + 1 jour est bien pour assimiler toutes les informations . Une bonne écoute et connaissance des méthodes de vente de notre formateur. Le nombre de stagiaire présents 2 nous a permis d'évoquer facilement notre contexte et nos cas clients.



Expertise, mise en situation, échanges et conseils



Adapté à l'attente



Adaptée au éditeur de solution Saas. Bonne équilibre entre théorie et pratique. Suffisamment d'espace laissé aux échanges et reprise en main par le formation quand nécessaire pour avancer. Permet de prendre du recul sur nos pratiques. Posture de conseil du formateur et volonté de comprendre les spécificités propres au poste de chacun.



l'échange, l'approche



Mise en avant des points faibles de la méthode actuel d'un service commercial Mise en lumière des bonnes pratiques Mise en application

## Quels sont les points faibles de cette formation ?

████████████████████

groupes de niveaux trop disparate, contenu déjà vu dans de précédente formation, pas assez pointu sur un ou deux sujet (closing)

████████████████

Le temps, une demi-journée en plus en plus auront été nécessaire

████████████████

Au delà de nos expériences personnelles (formateur + stagiaires) il pourrait être intéressant de prendre des exemples publics de l'industrie du logiciel, petits et grands groupes. Comment les leaders appliquent cette théorie.

████████████████

/

████████████████

/

████████████████████

- 2 jours suffisent en présentiel

████████████████

RAS

████████████████

Je m'attendais à un guide résumant des bonnes pratiques en fin de stage, rien à dire sur l'organisation de la formation

████████████████

RAS

██████████████

aucun

████████████████

Peut-être pourrait il y avoir un business case étayé. A voir si possible sur ce format

XXXXXXXXXX

ras

XXXXXXXXXX

Aucun

**Suite à votre participation, nous serions flattés si vous acceptiez de partager votre expérience par un témoignage écrit ci-dessous afin que nous puissions le partager sur notre site Internet et LinkedIn. Merci**

**YAHOUEDEOU Dorian**

Formation très riche et réussie. Formatrice expérimentée, à l'écoute et dynamique qui personnalise les cas pratiques à nos contextes spécifiques.

**VARONA BECERRIL Jose**

Il s'agit d'une formation bien structurée comprenant diverses études de cas qui permettent aux participants d'adapter la situation à leurs propres entreprises ou emplois. L'expérience d'Adriana Shpak ajoute une grande valeur à cette formation.

**HAIRION Robin**

/

**PORTET-ADAMS Sandrine**

Je tiens à exprimer ma satisfaction suite à la formation sur les Techniques de Vente Complexes pour Éditeurs de Logiciels à laquelle j'ai récemment participé. Cette expérience a été des plus enrichissantes, et je souhaite partager mon témoignage positif. Tout d'abord, la taille restreinte du groupe a véritablement contribué à rendre la formation plus personnalisée. Les discussions en petit comité ont favorisé un échange approfondi d'idées et une meilleure compréhension des concepts abordés. Cela a créé un environnement propice à l'apprentissage, où chacun a pu bénéficier d'une attention individualisée, ce qui a grandement amélioré la qualité de la formation. Le formateur, doté d'une expérience métier exceptionnelle, a su transmettre son savoir de manière claire et captivante. Sa maîtrise des techniques de vente complexes pour les éditeurs de logiciels était évidente, et son expertise a grandement contribué à éclairer les aspects les plus pointus de notre domaine. Les exemples concrets et les anecdotes tirées de sa propre expérience ont rendu les concepts plus tangibles et facilement applicables dans notre quotidien professionnel. L'interactivité de la formation a été l'un des points forts. Les exercices pratiques, les études de cas et les simulations de situations de vente ont permis de mettre en pratique les connaissances acquises. Cette approche participative a renforcé notre compréhension des techniques enseignées et a favorisé le développement de compétences pratiques que nous pouvons mettre en œuvre immédiatement. En conclusion, cette formation a dépassé mes attentes à bien des égards. Elle a été non seulement instructive mais également stimulante, grâce à l'interaction constante entre les participants et le formateur. Didier a une capacité à adapter la formation aux profils des apprenants; dans mon cas un focus sur le plan de conquête à construire pour 2024 / 2025. Je me sens désormais mieux armée pour aborder les défis des ventes complexes dans le secteur des logiciels, et je suis convaincue que les compétences acquises auront un impact significatif sur mes performances professionnelles. Je tiens à remercier chaleureusement l'équipe organisatrice pour cette opportunité, et je recommande vivement cette formation à tous les professionnels souhaitant perfectionner leurs compétences en vente dans le domaine des logiciels.

**GREZIS Frederic**

Merci pour cette formation à la fois claire, adaptée à nos environnements, avec un formateur à l'écoute, expérimenté et très pédagogue

**LEVEQUE Nicolas**

Ce serait avec plaisir mais je suis peu à l'aise avec la rédaction d'avis de manière générale. Un point à travailler cependant à la suite de cette formation :)

**OREILLARD Corinne**

pourquoi pas si cela a de la pertinence de votre côté

**HEDOUX Alexandre**

Formation qui après 3 journées prend tout son sens avec un aspect "logique" de la démarche commerciale. Il est important de noter la possibilité de pouvoir très vite mettre en application ces 3 journées avec un plan d'action précis.

### Quel est votre niveau de satisfaction suite à la formation ?

**4.8**  
  
18 votants

