



# ÉVALUATION DE SATISFACTION

## Préparation de la formation

9.2 / 10

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



Totalement	35	89 %
En partie	4	10 %
Insuffisamment	0	0 %
Pas du tout	0	0 %

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



Totalement	22	56 %
En partie	14	35 %
Insuffisamment	1	2 %
Pas du tout	2	5 %

## Organisation de la formation

9.4 / 10

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



Totalement	36	92 %
En partie	3	7 %
Moyennement	0	0 %
Insuffisamment	0	0 %
Pas du tout	0	0 %

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



Totalement	19	48 %
En partie	15	38 %
Moyennement	5	12 %
Insuffisamment	0	0 %
Pas du tout	0	0 %







S'il y a eu besoin, avons-nous répondu à vos besoins en terme d'adaptabilité ?



Totalement	30	76 %
En partie	8	20 %
Moyennement	1	2 %
Insuffisamment	0	0 %
Pas du tout	0	0 %




## Déroulement de la formation

9.7 / 10

Le formateur était-il clair et dynamique ?		<ul style="list-style-type: none"> <li>Totalement 38 97%</li> <li>En partie 1 2%</li> <li>Moyennement 0 0%</li> <li>Insuffisamment 0 0%</li> <li>Pas du tout 0 0%</li> </ul>
Les exercices et activités étaient-ils pertinents ?		<ul style="list-style-type: none"> <li>Totalement 31 81%</li> <li>En partie 7 18%</li> <li>Moyennement 0 0%</li> <li>Insuffisamment 0 0%</li> <li>Pas du tout 0 0%</li> </ul>
Le formateur a-t-il adapté la formation aux stagiaires ?		<ul style="list-style-type: none"> <li>Totalement 34 87%</li> <li>En partie 4 10%</li> <li>Moyennement 1 2%</li> <li>Insuffisamment 0 0%</li> <li>Pas du tout 0 0%</li> </ul>
Le groupe était composé de manière adapté ?		<ul style="list-style-type: none"> <li>Totalement 32 82%</li> <li>En partie 7 17%</li> <li>Moyennement 0 0%</li> <li>Insuffisamment 0 0%</li> <li>Pas du tout 0 0%</li> </ul>
La cadence de la formation était-elle adaptée ?		<ul style="list-style-type: none"> <li>Totalement 26 66%</li> <li>En partie 13 33%</li> <li>Moyennement 0 0%</li> <li>Insuffisamment 0 0%</li> <li>Pas du tout 0 0%</li> </ul>
La méthode d'apprentissage du formateur était-elle adaptée ?		<ul style="list-style-type: none"> <li>Totalement 34 87%</li> <li>En partie 5 12%</li> <li>Moyennement 0 0%</li> <li>Insuffisamment 0 0%</li> <li>Pas du tout 0 0%</li> </ul>

## Contenu de la formation

9.4 / 10

Le programme était-il clair et précis ?		<ul style="list-style-type: none"> <li>Totalement 39 100%</li> <li>En partie 0 0%</li> <li>Insuffisamment 0 0%</li> <li>Pas du tout 0 0%</li> </ul>
Le programme était-il adapté à vos besoins ?		<ul style="list-style-type: none"> <li>Totalement 27 71%</li> <li>En partie 11 28%</li> <li>Insuffisamment 0 0%</li> <li>Pas du tout 0 0%</li> </ul>
Les supports de formation étaient-ils clairs et utiles ?		<ul style="list-style-type: none"> <li>Totalement 23 60%</li> <li>En partie 15 39%</li> <li>Insuffisamment 0 0%</li> <li>Pas du tout 0 0%</li> </ul>

## Les objectifs du programme sont-ils atteints ?

9.6 / 10

Comprendre les spécificités de la vente complexe dans un contexte éditeur de logiciels		Totalement En partie Insuffisamment Pas du tout	35 89% 4 10% 0 0% 0 0%
Intégrer les nouvelles approches de génération de leads et de prospection		Totalement En partie Insuffisamment Pas du tout	28 71% 11 28% 0 0% 0 0%
Définir une stratégie d'approche de son territoire commercial		Totalement En partie Insuffisamment Pas du tout	33 84% 6 15% 0 0% 0 0%
Concevoir une approche structurée pour chaque étape du processus de vente d'un logiciel		Totalement En partie Insuffisamment Pas du tout	32 82% 7 17% 0 0% 0 0%
Comprendre les motivations d'achats et démontrer la valeur de son offre		Totalement En partie Insuffisamment Pas du tout	35 89% 4 10% 0 0% 0 0%
Savoir bien se positionner dans le contexte d'une affaire		Totalement En partie Insuffisamment Pas du tout	33 84% 6 15% 0 0% 0 0%
Faire la différence face aux forces en présences pour aboutir à la signature		Totalement En partie Insuffisamment Pas du tout	28 71% 11 28% 0 0% 0 0%
Maîtriser les 4 étapes de la vente d'un logiciel jusqu'au closing		Totalement En partie Insuffisamment Pas du tout	33 84% 6 15% 0 0% 0 0%
Tirer profit des outils et moyens à leur disposition		Totalement En partie Insuffisamment Pas du tout	32 82% 7 17% 0 0% 0 0%

## Efficacité de la formation

9.1 / 10

Cette formation améliore t-elle vos compétences ?		Beaucoup Un peu Non Je ne sais pas	25 64% 14 35% 0 0% 0 0%
Ces nouvelles compétences vont-elles être applicables dans votre travail ?		Beaucoup Un peu Non Je ne sais pas	25 64% 14 35% 0 0% 0 0%

## Recommanderiez vous cette formation ?

Oui	39 100%
Non	0 0%

## Quels sont les points forts de cette formation ?

XXXXXXXXXX

formation très pratique

XXXXXXXXXX

tout est bien

XXXXXXXXXX

Formateur, exercices

XXXXXXXXXX

Expertise du formateur, exercices

XXXXXXXXXX

bcp de concepts, théorie et pratique

XXXXXXXXXX

Expertise du formateur, la durée

XXXXXXXXXX

Bcp de concepts, exemples, jeux de rôle

XXXXXXXXXX

Expertise du formateur

XXXXXXXXXX

Une formation sur-mesure pour répondre à nos besoins spécifiques.

XXXXXXXXXX

Formateur à l'écoute, expert qui a compris nos problématiques et a su répondre à celles-ci

XXXXXXXXXX

L'ultra-personnalisation, les connaissances du formateur

XXXXXXXXXX

L'expertise du formateur

XXXXXXXXXX

La clareté du formateur

XXXXXXXXXX

Formation adapté au Métier de notre société. Formateur dynamique et compétent

XXXXXXXXXX

Confirmation d'idées ou d'usages spontanés qui renforcent la confiance dans nos processus et méthodes. Maintenant que je sais que c'est comme cela qu'on fait et que je suis donc rassuré sur ce que je fais déjà, je vais pouvoir le pousser et en tirer plus de profits. Le dynamisme et l'expérience incontestable de Pierre fait aussi qu'on ne perd pas le fil... il nous remet systématiquement dans le wagon.

XXXXXXXXXX

Maîtrise du sujet par le formateur Partage des clés

XXXXXXXXXX

Mise en pratique. Petit comité.

XXXXXXXXXX

L'expérience des formateurs

XXXXXXXXXX

formation personnalisée et parfaitement dans la cible 2 formateurs

XXXXXXXXXX

L'expérience du formateur, les bonnes pratiques et conseils personnalisés

XXXXXXXXXX

La formation est personnalisée à notre entreprise. Le formateur est très expérimenté, connaît bien le sujet, répond à toutes les questions

XXXXXXXXXX

Bcp d'exercices pratiques, appliquée à notre cas concret

XXXXXXXXXX

le formateur et son expertise

XXXXXXXXXX

Formation très enrichissante, je débute sur ce nouveau poste en janvier 2023, avec de bonnes bases.

La qualité d'expérience du formateur et la fluidité de l'enchaînement de la formation

Le format résolument "brainstorming"

Expertise de l'interlocuteur en capacité de s'adapter aux spécificités de notre segment dans l'édition de logiciels et de se l'approprier afin d'émettre des exemples très pertinents. Propositions de méthodologies étoffées, pertinentes et concrètes à mettre en place + travaux pratiques afin d'appliquer ces méthodologies et de nous les approprier. Ancrage sur un enjeu fort du métier Sales : alignement marketing / sales. Le marketing est une partie-prenante bien identifiée dans la formation, son rôle auprès des Sales est également clairement positionné.

Tous les thèmes

L'adaptation au contexte de l'entreprise et les exercices très personnalisés

Formation dynamique, adaptée à l'entreprise et instructive (beaucoup d'informations et d'applications en lien avec le secteur de l'entreprise).

L'expertise du formateur/ l'adaptabilité face à notre métier et quotidien, des cas pratiques ont été travaillé à chaud sans préparation du formateur avec des réponses précises et efficaces

L'animateur et sa pédagogie

Le thème choisi est complètement adapté à nos besoins. La technique et l'expérience du formateur sont très bonnes, il nous a permis de mieux comprendre et de nous remettre en questions de notre produit et de la façon que nous nous la présentions Le partage entre les équipes de [REDACTED] et [REDACTED] était excellent comme expérience, parce que nous avons 2 points de vues par rapport à nos produits et services que nous a permis de travailler nos savoir faire et connaissances

Les cas pratiques et les jeux de rôles qui sont adaptés à notre produit et à nos services. De vraies méthodes de ventes actuelles dispensées et surtout applicables dès que la formation est terminée.

Les différentes mises en situation. La participation active.

un formateur au top, clair, concis, patient avec des exemples précis, sans jugement de valeur et rassurant

Absolument à propos pour [REDACTED] et notre secteur d'activités

## Quels sont les points faibles de cette formation ?

[REDACTED]

RAS

[REDACTED]

-

[REDACTED]

durée

[REDACTED]

ras

[REDACTED]

3 jours c'est long

[REDACTED]

-

[REDACTED]

RAS

[REDACTED]

Un peu long

[REDACTED]

En tant que marketeur il est parfois compliqué de suivre la formation

[REDACTED]

Dense !

[REDACTED]

RAS

[REDACTED]

Formation sous 3 jours qui aurait pu se faire sous 2 jours de mon point de vue.

[REDACTED]

3 jours un peu longs par moments. 2 jours seraient peut-être effectivement un peu courts, il faudrait trouver un espèce de juste milieu ou le faire en 2 sessions? Difficile à dire mais c'est un peu longuet. Dans mon cas mais je le sais spécifique: une sensation de déséquilibre entre la partie prospection et les phases suivantes qui m'intéressaient plus que la prospection.

[REDACTED]

Temps de formation trop long. A faire sur deux jours. J'ai hésité à venir à cause de cette contrainte

[REDACTED]

Assez dense.

[REDACTED]

RAS

[REDACTED]

la durée, un peu trop long

[REDACTED]

-

[REDACTED]

formation longue

[REDACTED]

la durée, un peu long de faire 3 j d'affilé

[REDACTED]

Formation sur 3 jours, peut-être 2 jours et le 3eme environ 3semaines/1 mois après serai bien. Cela permettrai de mettre en place ce que nous avons appris lors de notre formation et refaire un point quelques jours plus tard sur les retours

[REDACTED]

manque un peu de temps pour aborder la partie négociation et présentation de l'offre définition d'un plan d'action des changements prioritaires à apporter et intégrer une session de rappel 3/6 mois plus tard pour valider la réalisation tout ou partie de ce plan d'action

[REDACTED]

RAS

Peut-être des petits quizz chaque jour pour résumer la veille serait interactif et utile

Manque un jour de formation bilan dans quelques mois en fonction de la feuille de route définie à la fin de la formation. Pour vérifier qu'on a bien compris et que les éléments sont bien intégrés et appliqués.

une journée supplémentaire à distance de plusieurs semaines mois permettrait un suivi

La durée

rien spécial

Attention, il y a parfois quelques petites fautes d'orthographe dans les slides.

encore plus de pratique serait un plus

Attention aux fautes d'orthographe sur les supports...



Souhaitez-vous apparaître sur notre site Internet dans nos références avec le logo de votre entreprise et un lien direct sur votre site Internet.

Si oui, merci de nous indiquer le commentaire sur la formation à faire apparaître avec votre nom et votre fonction dans votre société. Merci

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

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

