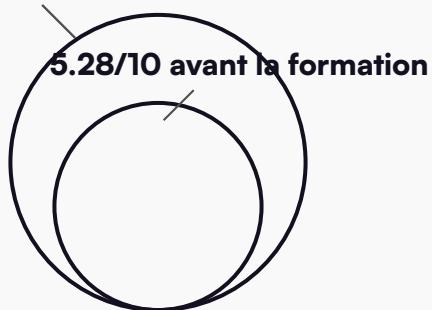


## Résultats des évaluations



# 9.4 / 10


7.48/10 après la formation



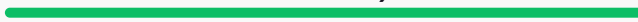

## +2.2 / 10

PROGRESSION DES COMPÉTENCES

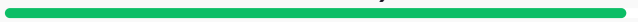
---

**ÉVALUATION À CHAUD POUR LES APPRENANTS** **9.6**Contenu de la formation **9.7**  
Déroulement de la formation **9.8**  
Efficacité de la formation **9.5**  
Organisation de la formation **9.9**  
Préparation de la formation **9.3**  
Quel est votre niveau de satisfaction suite à la formation ? **9.5**  


---

**ÉVALUATION À FROID POUR LES APPRENANTS** **9.0**Impact de la formation **7.8**  
Quel est votre degré de satisfaction concernant l'organisation de la formation ? (1 - Très mécontent; 5 - Très satisfait) **10.0**  
Un mois après la formation, quel est votre niveau de satisfaction ? **9.1**  


---

**QUESTIONNAIRE POUR LES MANAGERS DES APPRENANTS** **8.9**Impact de la formation **8.6**  
Quel est votre degré de satisfaction concernant l'organisation de la formation ? (1 - Très mécontent; 5 - Très satisfait) **9.5**  
Quelle est votre satisfaction globale ? **9.1**  


Si oui, quelle note sur 10 accorderiez-vous à cette formation suite aux retours du (des) participant(s) **8.6**

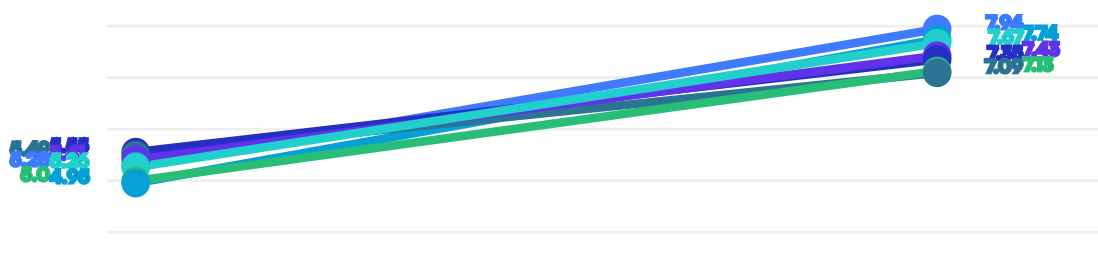
---

QUESTIONNAIRE POUR LES INTERVENANTS **10.0**  
Organisation de la formation **10.0**

---

## PROGRESSION SUR LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Evaluez vos compétences Concevoir une stratégie marketing adaptée à son ou ses marchés
- Evaluez vos compétences Connaître les tendances et évolutions du secteur du logiciel
- Evaluez vos compétences Construire un plan marketing pour promouvoir un logiciel
- Evaluez vos compétences Définir le positionnement d'une offre logicielle sur un marché
- Evaluez vos compétences Définir les composantes et l'organisation de l'offre pour amener la valeur attendue par la cible et faciliter l'accès au marché
- Evaluez vos compétences Elaborer un diagnostic stratégique
- Evaluez vos compétences Mettre en place une organisation marketing et commerciale adaptée

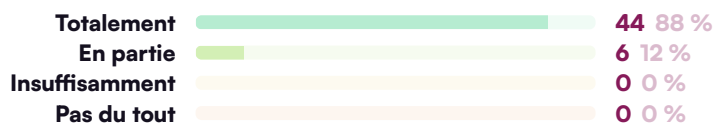
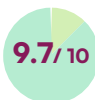


# ÉVALUATION À CHAUD POUR LES APPRENANTS

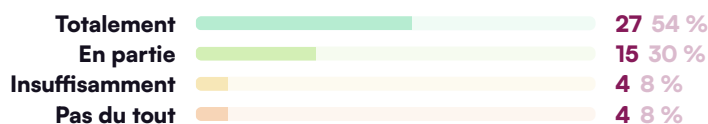
## Préparation de la formation

9.3 / 10

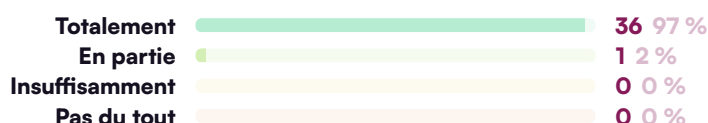
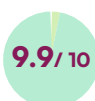
Le programme et les objectifs de la formation ont-ils été clairement annoncés ?



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



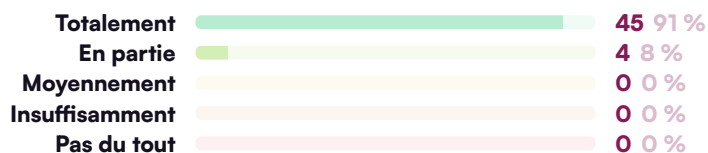
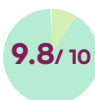
Avez-vous eu accès à votre espace de formation sur lequel se trouvent toutes les informations concernant son organisation ? (programme, dates, horaires, lieu)



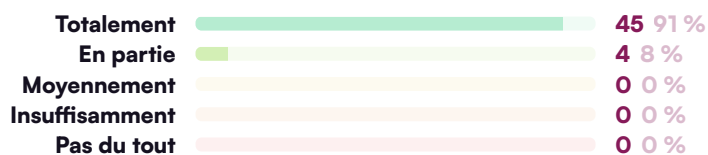
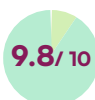
## Organisation de la formation

9.8 / 10

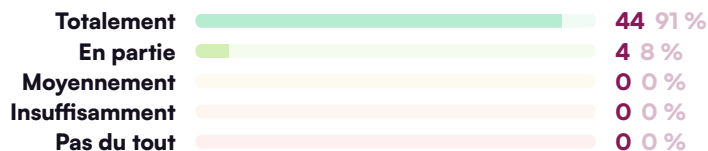
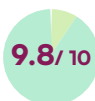
Etes-vous satisfait de l'organisation de la formation ?



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



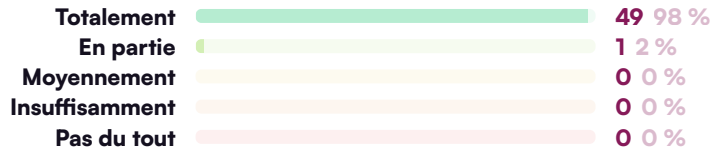
S'il y a eu besoin, avons-nous répondu à vos besoins en terme d'adaptabilité au niveau de l'organisation de la formation ? (dates, horaires, besoin de pauses régulières etc...)



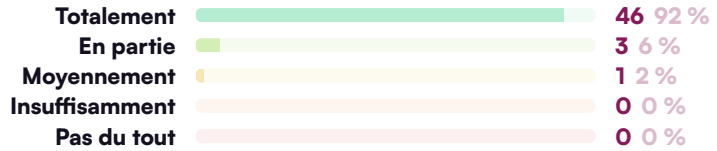
## Déroulement de la formation

9.8 / 10

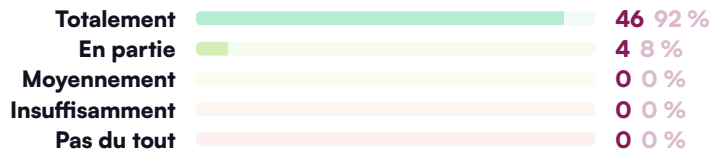
Le formateur était-il clair et dynamique ?



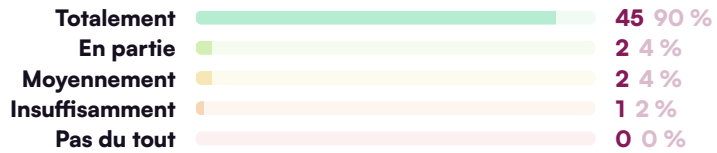
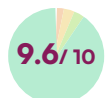
Les exercices et activités étaient-ils pertinents ?



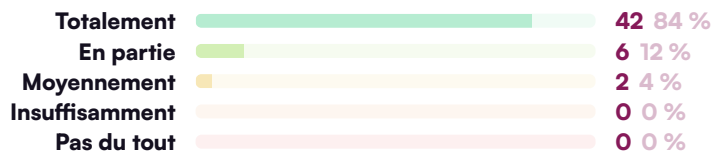
Le formateur a-t-il adapté la formation aux stagiaires ?



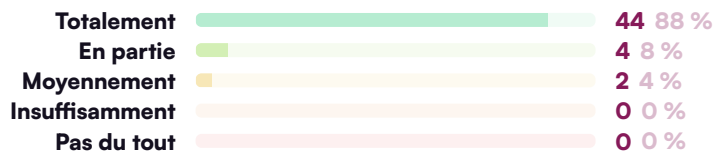
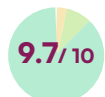
Le formateur a-t-il pris en compte vos besoins/demandes indiqués dans votre questionnaire de préformation ?



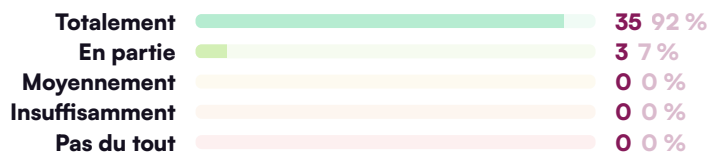
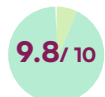
Le groupe était composé de manière adaptée ?



La cadence de la formation était-elle adaptée ?



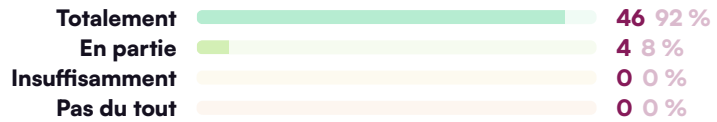
La méthode d'apprentissage du formateur était-elle adaptée ?



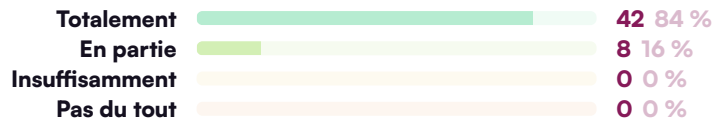
## Contenu de la formation

9.7 / 10

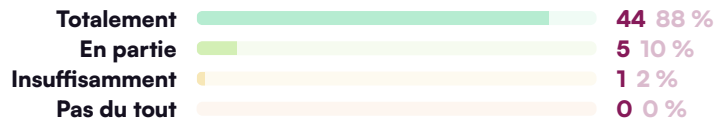
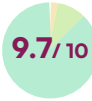
Le programme était-il clair et précis ?



Le programme était-il adapté à vos besoins ?



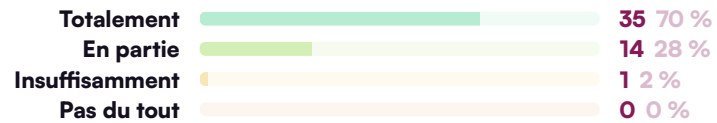
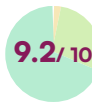
Les supports de formation étaient-ils clairs et utiles ?



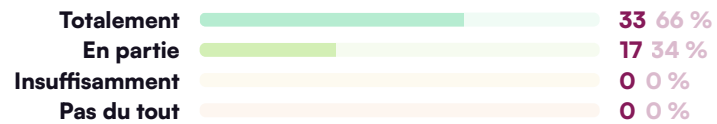
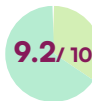
À ce jour, considérez-vous maîtriser les objectifs du programme ?



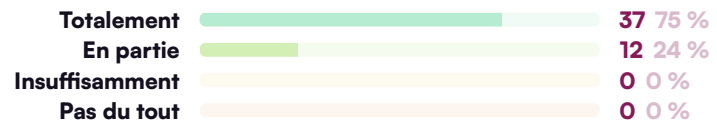
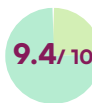
Connaître les tendances et évolutions du secteur du logiciel



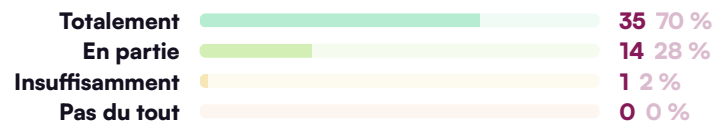
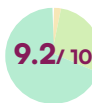
Élaborer un diagnostic stratégique



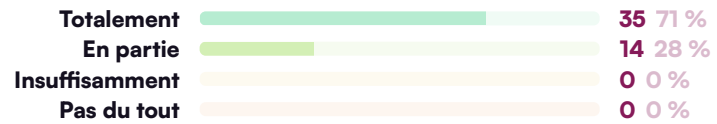
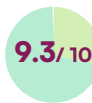
Concevoir une stratégie marketing adaptée à son ou ses marchés



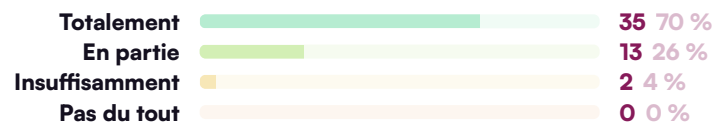
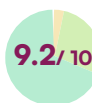
Définir le positionnement d'une offre logicielle sur un marché



Définir les composantes et l'organisation de l'offre pour amener la valeur attendue par la cible et faciliter l'accès au marché

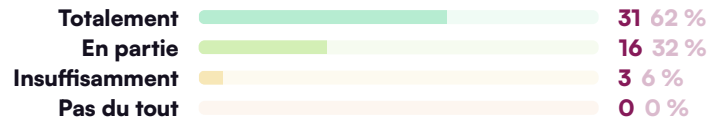


Construire un plan marketing pour promouvoir un logiciel



Mettre en place une organisation marketing et commerciale adaptée

8.9/10

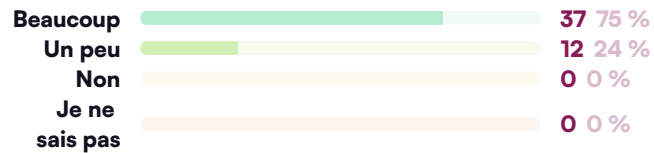


### Efficacité de la formation

9.5 / 10

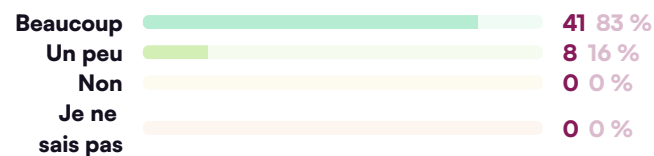
Cette formation améliore-t-elle vos compétences ?

9.4/10



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

9.6/10



### Recommanderiez vous cette formation ?

Oui 51 100 %

Non 0 0 %

### Quels sont les points forts de cette formation ?



Capacité du formateur à être à l'écoute des participants



Analyse des points faibles sur la stratégie marketing actuelle



Expérience du formateur Excessives pratiques



Une vision claire et étayée d'exemples pour le marketing appliquée aux éditeurs. Des sources documentées et que l'on peu approfondir si l'on souhaite, on fait des exercice sur nos structures c'est très intéressant et le formateur commente nos idées. Il a un vrai rôle de conseil.

**Animateur**

**Le fait que le formateur soit spécialisé dans notre secteur d'édition de logiciel et les exemples concrets qui sont donnés.**

**Adéquation par rapport à notre secteur d'activité**

**adaptation à notre secteur d'activité : édition logiciel**

**Bonne connaissance de notre domaine d'activité (éditeur) et cas pratiques personnalisés à nos offres**

**Le mix théorie et pratique**

**Le faible nombre de personnes. Le sujet est bien ciblé sur les logiciels**

**le timing le contenu**

**Les exercices et les cas pratiques d'autres éditeurs de logiciels pour illustrer la théorie ainsi que la question du passage du on-premise au SAAS**

**Contenu clair et bien organisé**

**Les points forts : étude de cas concret, et exercice ramener au contexte et challenge de chacun**

**Formation très claire avec de nombreux cas pratiques variés grâce aux différents praticiens, on peut à la fois s'approprier les notions et brainstormer sur les sujets abordés**

**interactive**

**Rappel des bases et approfondissement de connaissances**

**L'adaptation à notre contexte**

**La méthode et l'expertise du formateur**

**Permet un avis extérieur sur les plans de lancement de produits en cours.**

**cohérence du déroulement, clarté du contenu, écoute et expérience du formateur**

**Expertise du formateur**

**expertise du formateur**

**Une formation avec beaucoup d'interactions, on peut échanger, partager nos expériences. Des exercices pratiques nous permettant d'approfondir notre réflexion Un formateur très professionnel et clair dans ses propos**

**Concrète et opérationnelle**

**Didier, les connaissances, l'expérience et la transposition pratique des connaissances en pratique.**

**Reprendre les fondamentaux et ainsi réaliser si nous sommes cohérents dans notre stratégie**

**La prise de recul sur son activité qu'elle permet et la dimension stratégique d'une offre.**

**formation a deux de la meme entreprise**

**Un échange et dialogue avec le formateur de qualité. Nous étions que 3 et cela a permis de bien confronter nos avis.**

**Large / accessible / adaptable**



██████████

**Expertise du formateur Focus sur la valeur de proposition de son offre et le positionnement Utilisation de cas pratique personnalisé**

██████████

**Cette formation est claire et s'adresse à tous les nouveaux même à un débutant comme moi. N'ayant pas de connaissance en marketing je n'ai pourtant pas été perdu. De plus, l'expérience du formateur apporte un vrai "+". Les plus confirmés ont ainsi pu échanger sur leur problématique plus pointue que la mienne**

██████████

**La clarté du cours et du support, la vision 360 du marketing de l'offre et les relations avec les services connexes Les échanges entre participants et avec l'animateur**

██████████

**Formateur pédagogue, à l'écoute et investi dans les sujets abordés**

██████████

**Adaptation au contexte**

██████████

**application concrète et pratique sur notre problématique de commercialisation de notre nouvelle offre.**

██████████

**adaptabilité a mon profil / mon secteur adaptabilité a mon niveau (selection des slides / des elements importants pour moi seulement).**

██████████

**L'expertise et les éléments apportés sont très intéressants avec de vrais conseils personnalisés pour chaque participant.**

██████████

**la qualité du programme**

**Quels sont les points faibles de cette formation ?**

██████████

**Des études de cas contenant des éléments factuels liée à la situation AVANT/APRES pourraient enrichir la compréhension des concepts abordés et mettre en avant les résultats obtenus par l'approche de stratégie marketing**

██████████

**/**

N/A

Un peu courte et légèrement trop dense pour mon niveau. Il y a beaucoup d'éléments théoriques à appréhender en peu de temps, peut-être qu'avec un groupe de stagiaires ayant la même taille de structure que la mienne cela aurait été plus simple de m'appuyer sur les autres.

RAS

Elle ne s'adresse pas qu'au marketing, puisqu'elle remet en cause un organisation d'entreprise. Il faudrait en refaire une présentation au CODIR

Embarquer un public plus large

fréquence et attendus des exercices pratiques

RAS

Aucun

le tps de pose trop court, (la vie professionnelle continue !!!)

Peut être d'avoir plus de synthèse avant de démarrer un nouveau chapitre. Bien que les cas pratiques soient très adaptés pour discuter de nouvelles notions sur des produits que l'on connaît j'ai l'impression qu'il me manque encore des connaissances ou des réflexes pour me servir de ces nouvelles notions. Par exemple, même si je comprends bien la notion de positionnement je ne suis pas certaine de bien maîtriser l'exercice sur des produits dont on n'a pas parlé.

Flou sur les métriques à mettre en place pour évaluer la proposition de valeur de notre logiciel.

RAS

N/A

██████████  
j en vois pas

██████████  
Manque d'exemples concret et illustrations,

██████████  
aucun

██████████  
format distanciel

██████████  
RAS

██████████  
Davantage d'exemples pour illustrer les concepts (ex : roadmap marketing)

████████████████████  
RAS

██████████  
Je pense qu'il faut qu'elle soit donnée avec tous les décisionnaires de l'entreprise en même temps pour initier le changement en interne.

██████████  
RAS

██████████  
Rien.

██████████  
Les tendances et innovations du marché Impacts réglementaire et de la cybersécurité sur le modèle SaaS.

██████████  
RAS

██████████  
ras

██████████  
Je ne trouve aucun point faible.

**Avez-vous d'autres besoins de formation ou services ? Si oui, lesquels ?**

  
Non

  
non

  
non, pas avant d'avoir mis en place les bases découvertes dans cette formation

  
Non.

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

  
/

**MOQUET Frédéric**

**Une formation ancrée dans la réalité actuelle à l'instar du formateur qui partage ses expériences terrain rendant du coup les parties théoriques beaucoup moins conceptuelles.**

  
**CAPUS Aurélie**

**En tant que PO dans l'édition de logiciel j'avais besoin d'acquérir des compétences solides sur le marketing produit pour évoluer dans ma carrière. La formation Stratégie marketing des éditeurs de logiciel de R2B m'a apporter de la méthode pour bien commencer dans mon nouveau rôle en tant que Product Marketing Manager**

**COUTA Fabienne**

**Très bonne formation, qui va à l'essentiel et met en avant des cas concrets pour illustrer les tendances marché. De plus, les échanges sur les contextes des participants sont très riches et aident à prendre du recul et à penser autrement. Pour finir, le formateur est très dynamique ce qui rend la formation très agréable et vivante.**

**YAHOUÉDEOU Dorian**

**Formation très satisfaisante : cohérente, approfondie et avec des cas pratiques adaptés. Formateur dynamique, à l'écoute et pertinent.**

**RAMIREZ Camille**

**Ravie d'avoir participé à cette formation autour de la stratégie marketing des éditeurs de logiciels. On y comprend mieux les enjeux et l'importance d'établir un positionnement clair. En résumé ? Aller directement à la conclusion et expliquer clairement à notre cible ce que nous proposons.**



**MAGNO MONTEIRO DE BARROS Cédric**

**Une bonne formation qui permet de remettre en perspective notre croissance, notre transformation et l'évolution de notre offre. Merci à Didier pour sa disponibilité et engagement sur nos besoins et compréhension de nos enjeux.**

**MAURIN Loris**

**Bonne formation adaptée à notre entreprise et des cas concrets ont été abordés.**



**PAIXAO Samuel**

**Je recommande vivement cette formation en stratégie marketing pour les éditeurs de logiciels à toute personne souhaitant développer des compétences spécifiques à ce secteur. Elle offre un contenu pratique et ciblé, axé sur la valeur ajoutée et le positionnement stratégique de son offre. Didier anime cette formation de manière dynamique, alliant théorie, études de cas et exercices pratiques pour permettre l'application directe des concepts à des produits logiciels. C'est donc un excellent choix pour maximiser votre impact marketing et rester compétitif dans un marché en constante évolution.**

**DEROUIN Brice**

**Une organisation et une formation au top ! J'ai pu approfondir mes compétences et échanger avec le formateur sur les problèmes rencontrés. Un grand merci à ce dernier pour son professionnalisme, sa pédagogie et son animation dynamique.**

**CROS Luc**

**Super formation**

**SAUVANT Vincent**

**Formation très pertinente et surtout qui nous a permis d'obtenir des réponses concrètes à notre stratégie de commercialisation de notre nouvelle offre.**

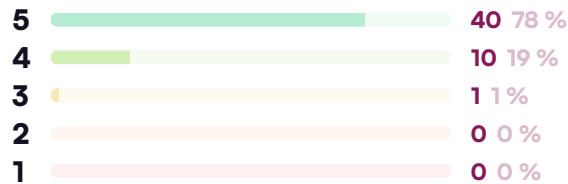
**CHEVENEMENT Axel**

**Une formation très bien construite. En 2 jours nous avons abordés des sujets très intéressant et de manière personnalisée pour chacun. Un gros plus pour le formateur ! Superbe expérience très pédagogue et à l'écoute. Merci pour cette formation.**

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

**4.8**

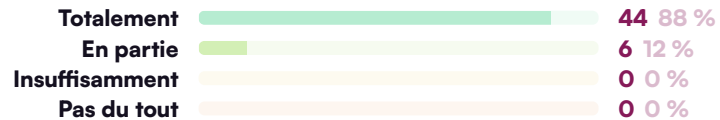
51 votants



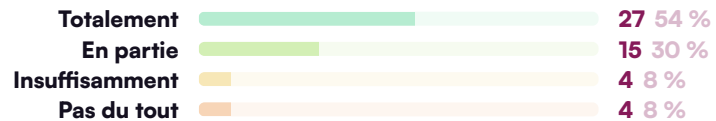
## Préparation de la formation

**9.0 / 10**

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



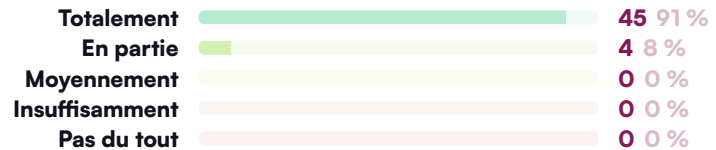
Avez-vous eu une discussion avec votre hiérarchie concernant cette formation ?



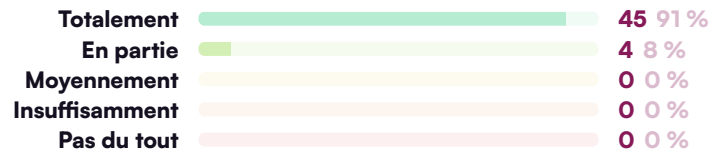
## Organisation de la formation

**9.8 / 10**

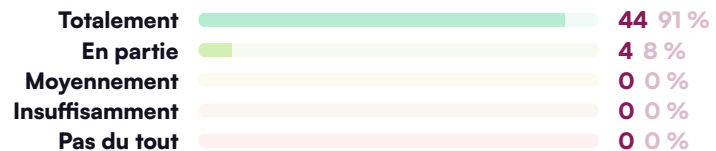
Etes-vous satisfait de l'organisation de la formation ?



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 ?

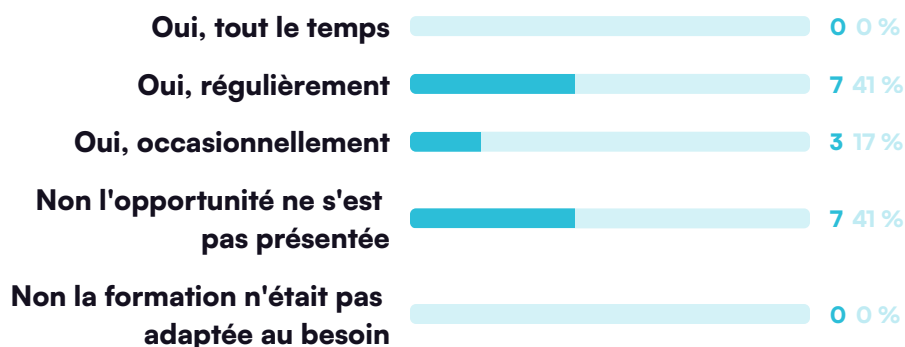


## Déroulement de la formation

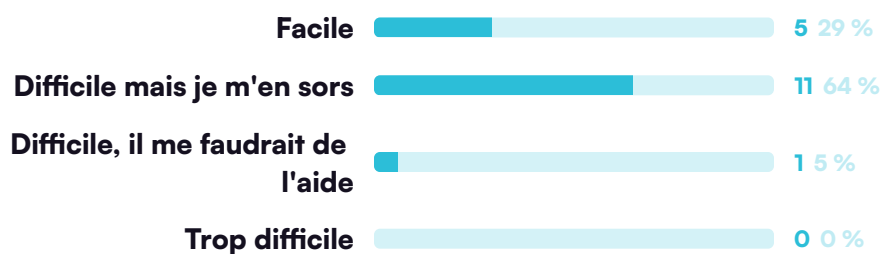
**9.8 / 10**

## ÉVALUATION À FROID POUR LES APPRENANTS

Avez vous pu mettre en pratique les connaissances acquises ?



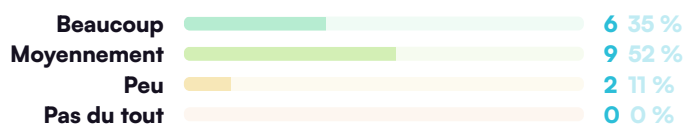
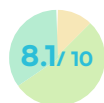
L'application concrète des connaissances vous paraît-elle ?



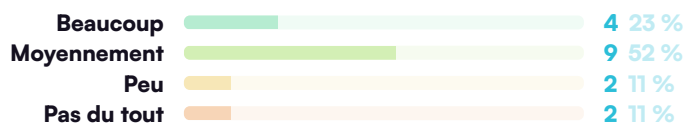
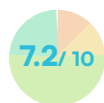
Impact de la formation

7.6 / 10

Cette formation a-t-elle accrue votre efficacité ?

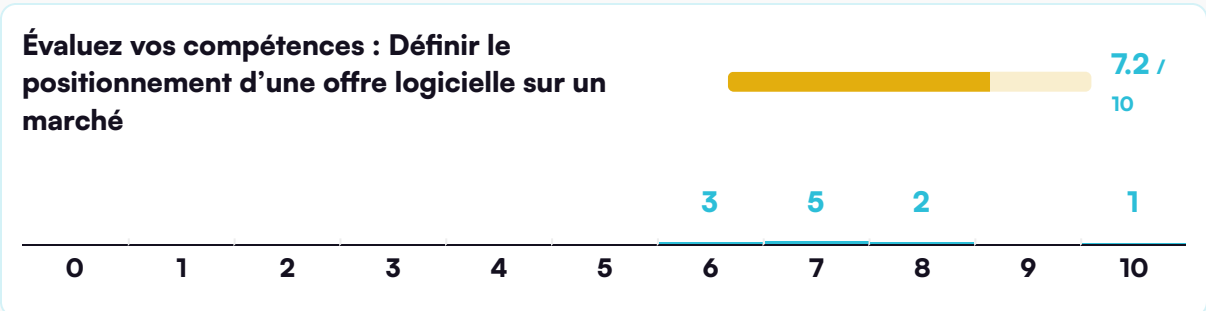
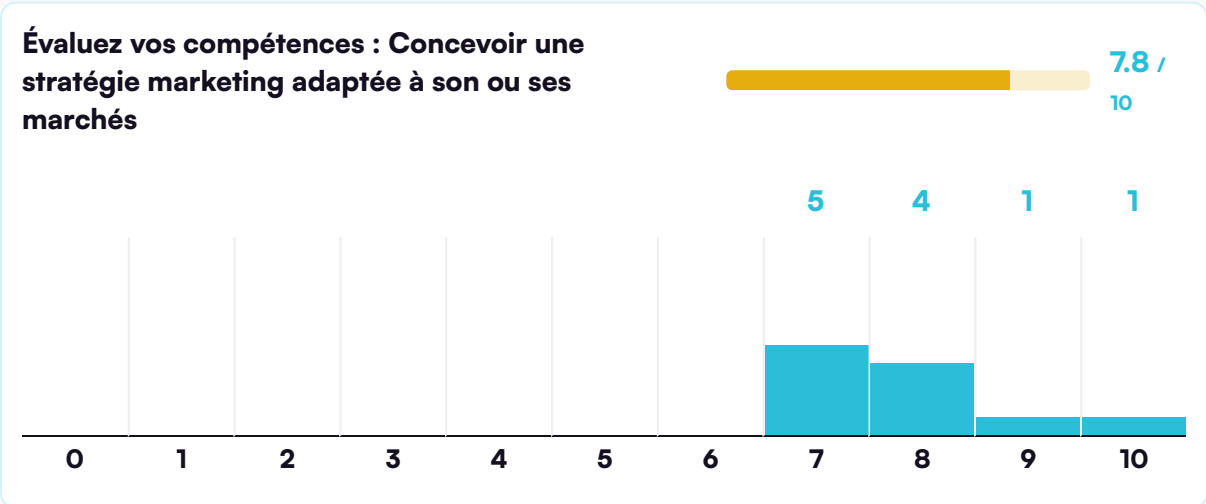
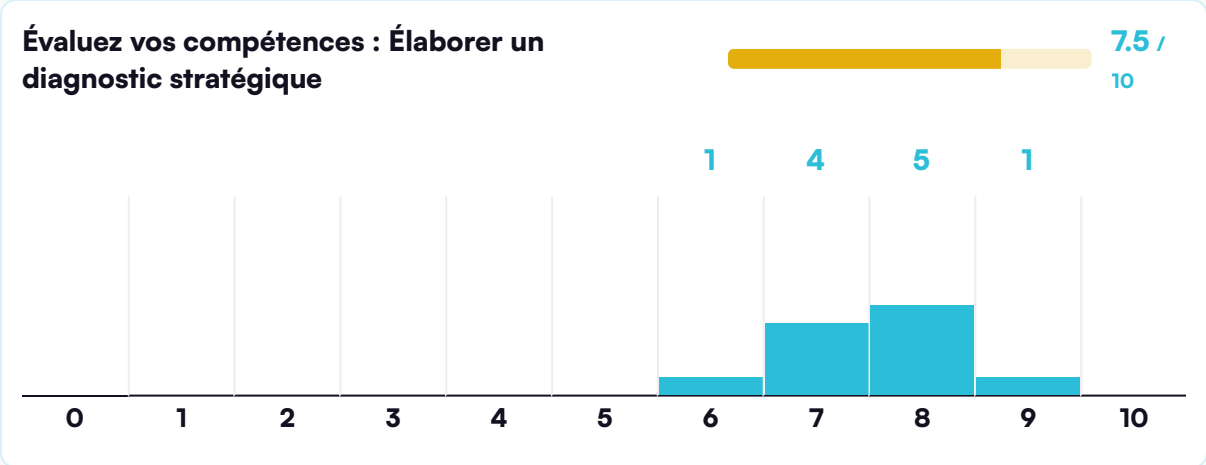
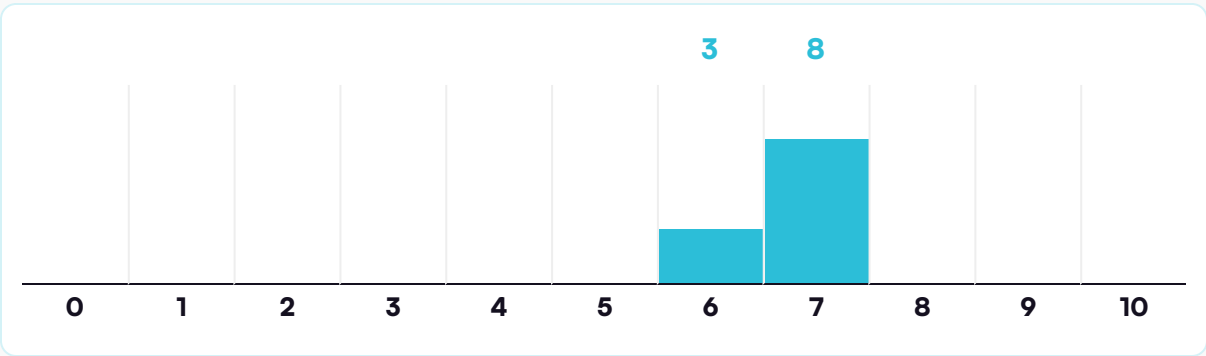


La formation a-t-elle accrue votre valeur sur le marché du travail (interne ou externe) ?



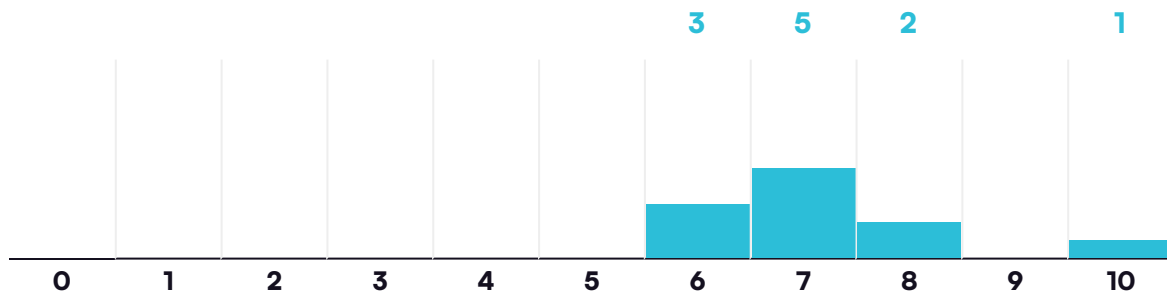
Évaluez vos compétences : Connaître les tendances et évolutions du secteur du logiciel

6.7 / 10

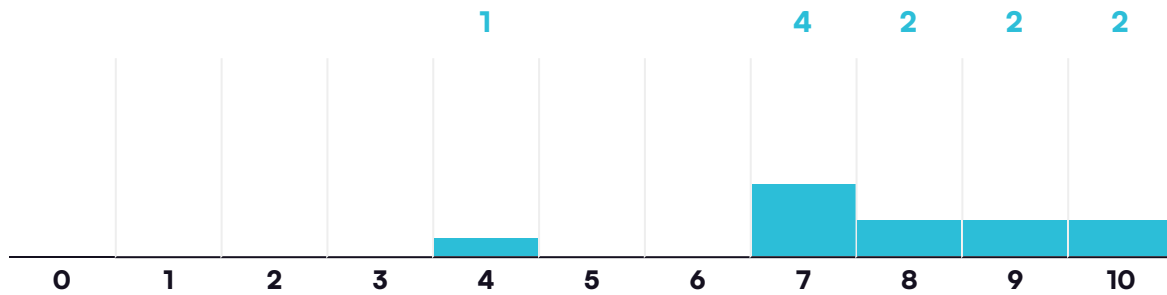




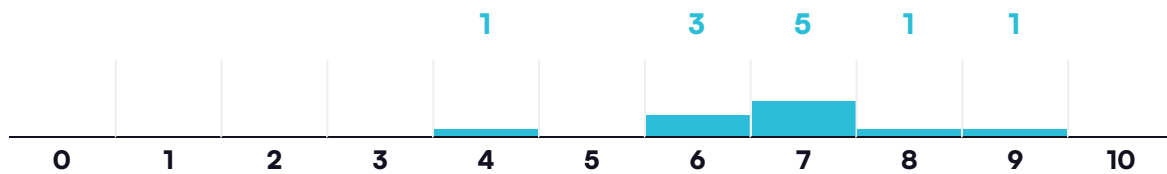
Évaluez vos compétences : Définir les composantes et l'organisation de l'offre pour amener la valeur attendue par la cible et faciliter l'accès au marché



Évaluez vos compétences : Construire un plan marketing pour promouvoir un logiciel



Évaluez vos compétences : Mettre en place une organisation marketing et commerciale adaptée



Quels sont avec le recul les éléments les plus utiles de la formation ?

██████████

Conseil sur mise construction site internet / offres packagés

██████████████████

Le contexte dédié aux éditeurs de logiciels

██████████

Plan marketing saas = service métier, apporter de la valeur avec la donnée l'IA, aider les clients

██████████████████

L'ensemble pour sa cohérence

██████████████████

Prise de hauteur sur certains sujets

██████████████████

Pour moi le plus utile a été de repartir de la méthode --> problème à résoudre, cible, solution proposée et élément différentiateur. Ca m'a permis d'affiner nos positionnements produits sur le marché. J'ai mis en place un questionnaire de satisfaction sur un produit grâce auquel nous avons des retours très intéressants et

██████████████████

La vision complète de l'offre logicielle: au delà de la valeur technique, la valeur de service.

██████████████████

Cycle de vente, PU, CAPB, PUV, CHALLENGER, MEDPICC

██████████████████

Poser une structuration sur la démarche

██████████████████

+ de story telling pour nos produits, en parler avec des mots simples, proposer du contenu moins en fonction du SEO mais davantage sur les réelles questions que se posent nos cibles, travailler sur des contenus de type use case / témoignages clients (en cours), se rapprocher des pôles commerce/client pour entrer dans le vif du sujet avec les clients

XXXXXXXXXX

Identifier et mettre en valeur nos points forts

XXXXXXXXXX

le positionnement

**Avec le recul, que vous a-t-il manqué durant la formation ?**

XXXXXXXXXX

/

XXXXXXXXXX

Pas de réponse à apporter sur ce point

XXXXXXXXXX

RAS

XXXXXXXXXX

Enfin rien, c'est l'expérience et la pratique dont j'ai besoin maintenant :)

XXXXXXXXXX

Une journée supplémentaire

XXXXXXXXXX

Plus d'exemple de solutions logicielles médicales dans le secteur vertical peut-être.  
Plus d'éléments de comparaison avec mon domaine.

XXXXXXXXXX

Je regrette de ne pas avoir pu faire la formation en présentiel

XXXXXXXXXX

Davantage de connaissances de mon côté pour mieux travailler les axes pendant la formation

XXXXXXXXXX

plus d'échange avec les autres participants

**Quels pourraient être les prolongements nécessaires à la formation ?**

XXXXXXXXXX

/



Un accompagnement à la mise en oeuvre opérationnelle.



Retravailler sur les définitions de valeurs après coup



Pour l'instant je n'en vois pas



Des envois de documents ou de cas client



Une proposition d'accompagnement par un partenaire sur les éléments à identifier + améliorer dans sa stratégie marketing.



Une formation sur comment faire adhérer les collaborateurs internes sur la nécessité de marketer notre savoir faire, s'adapter au marché et améliorer la satisfaction client

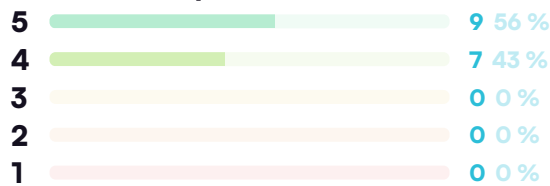


à définir

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

4.6

16 votants



Evaluez vos compétences. Connaître les tendances et évolutions du secteur du logiciel

