

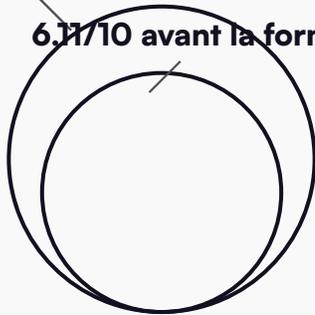
## Résultats des évaluations



# 9.1 / 10

7.78/10 après la formation

6.11/10 avant la formation



## +1.67 / 10

PROGRESSION DES COMPÉTENCES

---

**ÉVALUATION À CHAUD POUR LES APPRENANTS** **9.6**Contenu de la formation **9.6**Déroulement de la formation **9.8**Efficacité de la formation **9.4**Organisation de la formation **9.7**Préparation de la formation **9.4**Quel est votre niveau de satisfaction suite à la formation ? **9.6**

---

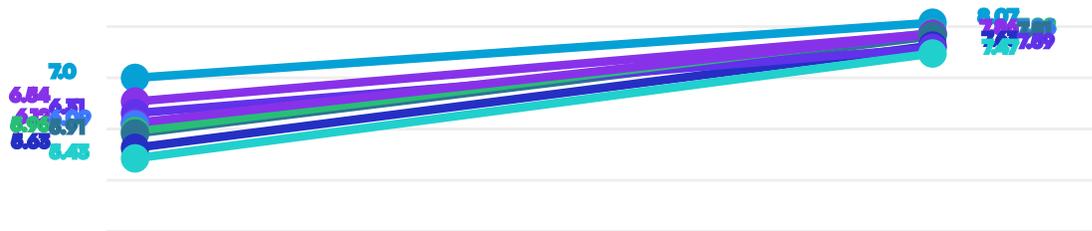
**ÉVALUATION À FROID POUR LES APPRENANTS** **8.5**Impact de la formation **8.0**Un mois après la formation, quel est votre niveau de satisfaction ? **9.1**

---

**QUESTIONNAIRE POUR LES MANAGERS DES APPRENANTS** **8.8**Impact de la formation **7.6**Quel est votre degré de satisfaction concernant l'organisation de la formation ? (1 - Très mécontent; 5 - Très satisfait) **9.8**Quelle est votre satisfaction globale ? **9.3**Si oui, quelle note sur 10 accorderiez-vous à cette formation suite aux retours du (des) participant(s) **8.3**

## PROGRESSION SUR LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Evaluez vos compétences Comprendre les motivations d'achats et démontrer la valeur de son offre
- Evaluez vos compétences Comprendre les spécificités de la vente complexe dans un contexte éditeur de logiciels
- Evaluez vos compétences Concevoir une approche structurée pour chaque étape du processus de vente d'un logiciel
- Evaluez vos compétences Définir une stratégie d'approche de son territoire commercial
- Evaluez vos compétences Faire la différence face aux forces en présences pour aboutir à la signature
- Evaluez vos compétences Intégrer les nouvelles approches de génération de leads et de prospection
- Evaluez vos compétences Maîtriser les 4 étapes de la vente d'un logiciel jusqu'au closing
- Evaluez vos compétences Savoir bien se positionner dans le contexte d'une affaire
- Evaluez vos compétences Tirer profit des outils et moyens à leur disposition

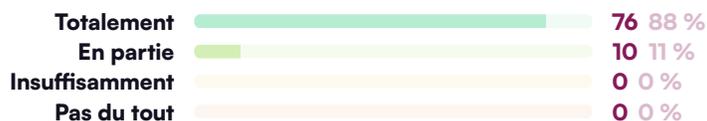


# ÉVALUATION À CHAUD POUR LES APPRENANTS

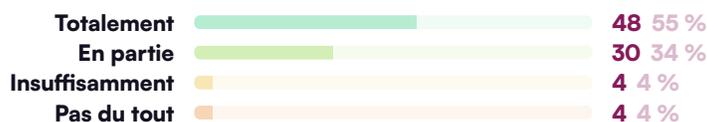
## Préparation de la formation

9.4 / 10

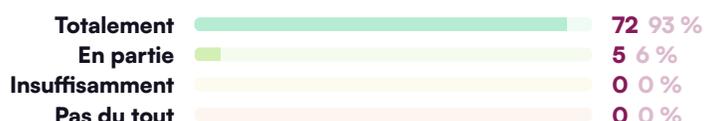
Le programme et les objectifs de la formation ont-ils été clairement annoncés ?



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



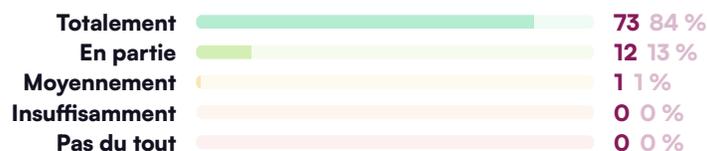
Avez-vous eu accès à votre espace de formation sur lequel se trouvent toutes les informations concernant son organisation ? (programme, dates, horaires, lieu)



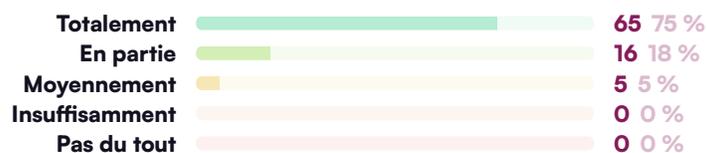
## Organisation de la formation

9.6 / 10

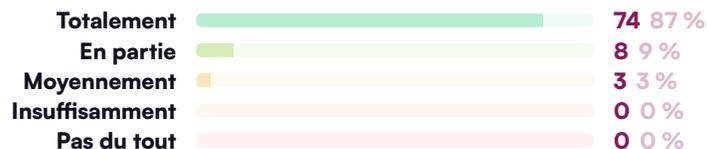
Etes-vous satisfait de l'organisation de la formation ?



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



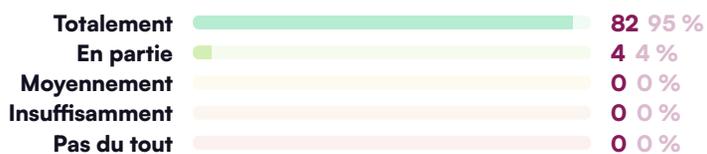
S'il y a eu besoin, avons-nous répondu à vos besoins en terme d'adaptabilité au niveau de l'organisation de la formation ? (dates, horaires, besoin de pauses régulières etc...)



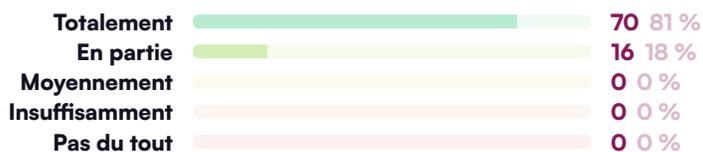
## Déroulement de la formation

9.7 / 10

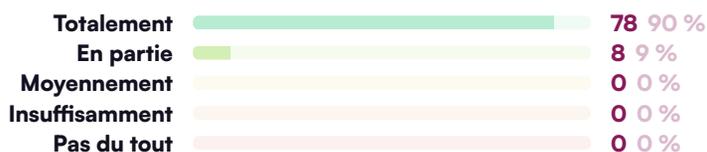
Le formateur était-il clair et dynamique ?



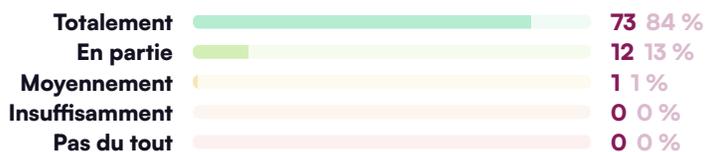
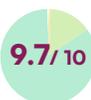
Les exercices et activités étaient-ils pertinents ?



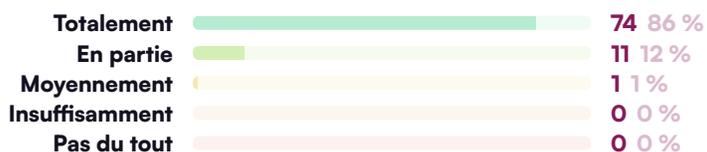
Le formateur a-t-il adapté la formation aux stagiaires ?



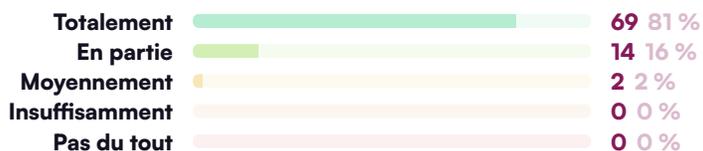
Le formateur a-t-il pris en compte vos besoins/demandes indiqués dans votre questionnaire de préformation ?



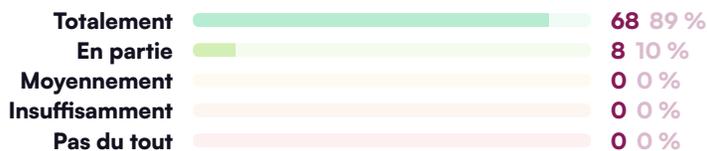
Le groupe était composé de manière adaptée ?



La cadence de la formation était-elle adaptée ?



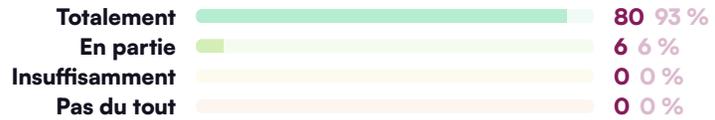
La méthode d'apprentissage du formateur était-elle adaptée ?



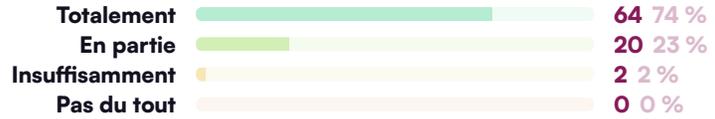
## Contenu de la formation

9.6 / 10

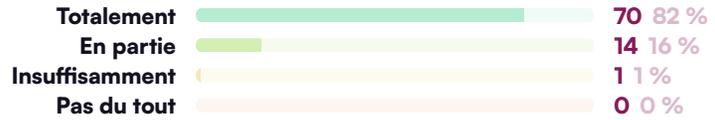
Le programme était-il clair et précis ?



Le programme était-il adapté à vos besoins ?



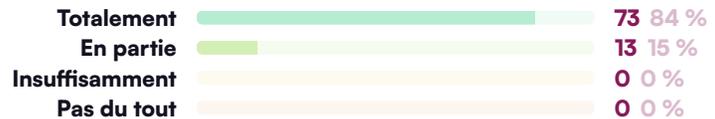
Les supports de formation étaient-ils clairs et utiles ?



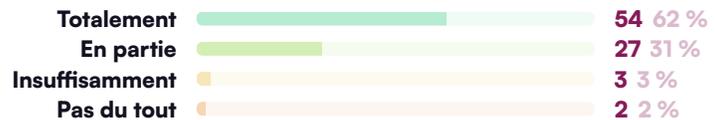
À ce jour, considérez-vous maîtriser les objectifs du programme ?



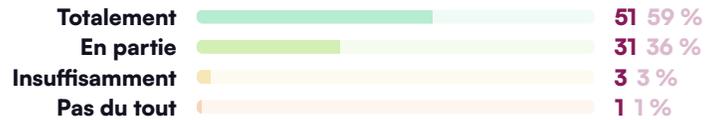
Comprendre les spécificités de la vente complexe dans un contexte éditeur de logiciels



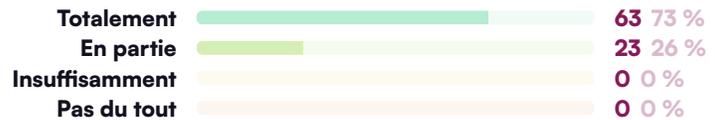
Intégrer les nouvelles approches de génération de leads et de prospection



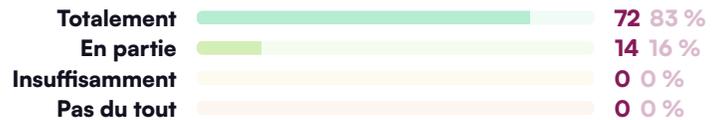
Définir une stratégie d'approche de son territoire commercial



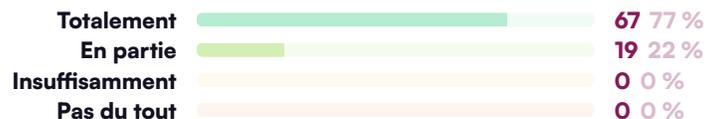
Concevoir une approche structurée pour chaque étape du processus de vente d'un logiciel



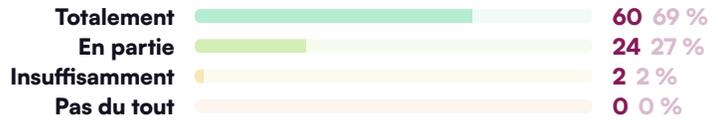
Comprendre les motivations d'achats et démontrer la valeur de son offre



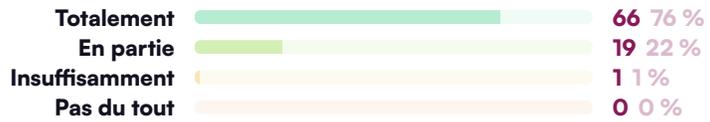
Savoir bien se positionner dans le contexte d'une affaire



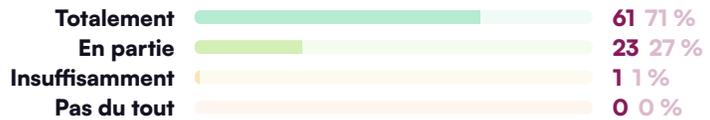
Faire la différence face aux forces en présences pour aboutir à la signature



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



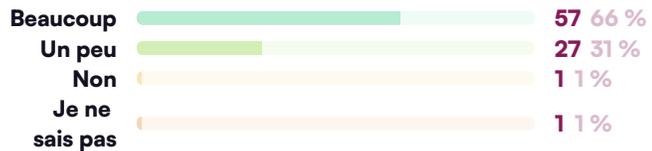
Tirer profit des outils et moyens à leur disposition



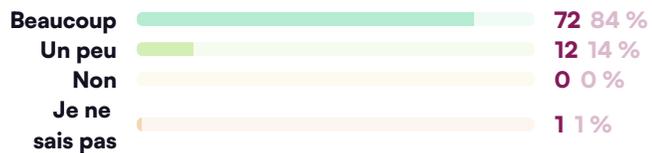
### Efficacité de la formation



Cette formation améliore-t-elle vos compétences ?



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



### Recommanderiez vous cette formation ?

Oui 86 100 %

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 de être directement mise en application**

**Particulièrement bien adapté à notre contexte et notre besoin**

**L'adaptation de la formation à notre société.**

**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 recule sur nos pratiques. Posture de conseil du formateur et volonté de comprendre les spécificités propres au poste de chacun.**



**Une excellente piqure de rappel pour des commerciaux déjà formés. Une excellente découverte pour des profils plus techniques comme le mien.**



**Adaptabilité des cas**



**Le bon sens, la maitrise issue du terrain et la pertinence des sujets abordés.**



**Malgré le fait qu'il y ai eu beaucoup d'intervention de la direction, Didier à su s'adapté.**



**Le contexte très proche de notre métier**



**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**



**Formatrice à l'écoute, pertinente, challengeant Sujets très intéressants et cas pratiques**



**Adriana a clairement contribué à rendre cette formation ultra pertinente pour nous. Elle a su rendre la formation interactive, adaptée à nos enjeux et afin de remettre à plat des concepts, techniques, stratégie indispensable à une équipe commerciale.**



**bien contextualisé**



**adapté à notre entreprise**



**L'adaptabilité du formateur, Didier, qui a su personnaliser la formation selon nos besoins spécifiques. La qualité des échanges et des discussions, qui ont permis de sortir des théories classiques pour aller vers des solutions concrètes et applicables. Les exercices pratiques et les jeux de rôle, qui ont rendu la formation interactive et dynamique. Le contenu riche et pertinent, avec des exemples réels et des études de cas. La méthodologie claire et structurée, facilitant la compréhension et l'application des concepts abordés.**



**Beaucoup d'échanges et de communication, Didier adapte bien les exercices à notre structure et possibilité d'aller plus loin dans la réflexion.**



**Expérience du formateur**



**Bonne réponse aux attentes et interactions avec les participants**



**Les compétences du formateur et la qualité de la formation**



**Le retour d'exp d'Adriana**



**DYNAMISME et ADAPTABILITE**



**Adaptabilité et expérience de la formatrice**



**Les méthodes et les différentes étapes pour maîtriser les techniques de ventes complexes pour un éditeur de logiciels.**



**Affiner les techniques de vente / Mettre le doigt sur les manques ou les insuffisances / De mieux s'organiser. Améliorer les compétences des commerciaux. Cohésion des équipes / renforcer la performance collective.**



**Adaptabilité de Pauline / Présence de peu de stagiaires / le fait que ça soit 3 jours sur 3 semaines**



**Axée sur les logiciels (déjà expérience dans la vente mais dans un autre domaine)  
Expérience du formateur**



**Petit groupe**



**- la partie théorique réduite laissant place à plus d'exercices et d'études de cas concrets. - l'échange avec les autres participants qui sont des éditeurs de logiciels comme notre entreprise, confrontés aux mêmes problématiques au niveau commercial et du support technique.**



**Le format est super: entre théorie et pratique. La formatrice était super, avec une grande capacité d'adaptation et d'écoute.**



**Professionalisme de la formatrice. Echange riche avec des participants**



**Echanges et interactions entre les participants.**



**La formatrice accompagne très bien elle est dynamique et à l'écoute et s'adapte très bien au besoin spécifique de chacun un grand merci à Pauline.**



**Prise de conscience sur la hauteur à prendre ainsi que la valeur à apporter à nos clients**



**Très bonne formatrice Les cas pratiques permettent de mettre en action la théorie**



**Disponibilités - Formation - conseils**



**discussion ouverte sur des cas spécifiques apportés par les participants et le formateur**



**Partage d'expérience entre les participants. Expérience du formateur et qualité d'animation.**



**Expérience, maîtrise, qualité du formateur**

██████████

très technique

██████████

Didier : humain, empathique et qui s'adapte a son auditoire sans imposer une vision unique et accepte le libre échange/partage pour faire évoluer la formation

██████████

m'a permis de peaufiné mon approche

██████████

Très participative.

██████████

adapté aux besoins ventes SAAS

██████████

connaissance univers du soft

██████████

Reprise des bases de la vente dans le logiciel SaaS avec la possibilité d'ancrer et de retravailler des fondamentaux. Didier est top et à l'écoute

██████████

le contenu etait pertinent et ada^té

██████████

Interactivite' et l'adaptibilita' de Didier

██████████

/

██████████

Le dynamisme de Pierre, le contexte adapté à l'édition de logiciels

██████████

Mise en situation

██████████

Adaptation au contexte de notre entreprise et de notre offre

██████████

Formateur dynamique, possibilités d'échanges avec les collègues, ambiance détendue.

██████████

Le décortilage des étapes de vente. Les cas pratiques du vendredi après-midi.

**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

████████████████████

Aucun

████████████████████

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

████████████████████

La formation pourrait être réduite à 2 jours

XXXXXXXXXX

Ne réponds pas forcément à mon attente

XXXXXXXXXX

Très dense, il faudrait peut-être proposer des formations complémentaires ciblées ou accompagnement sur chacune des étapes de la vente avec une mise en application immédiate (prospection, qualification, découverte, présentation, closing). Il est vrai que cela suppose un suivi adapté et chronophage sans outil dédié ;-)

XXXXXXXXXX

Parfois, la partie marketing n'était pas totalement adaptée à notre profil ou du moins compliqué à mettre en œuvre de part notre organisation. Mais l'idée de faire des webinar est cependant intéressante, mais nous avons beaucoup de leads entrant à traiter qui ne requiert pas forcément cette mise en place du fait de notre effectif actuel.

XXXXXXXXXX

ras

XXXXXXXXXX

Aucun

XXXXXXXXXX

Manque de temps :)

XXXXXXXXXX

trop dense

XXXXXXXXXX

Certaines parties théoriques auraient pu être allégées pour laisser plus de place aux exercices pratiques. La durée de certaines sessions était un peu longue, ce qui pouvait entraîner une baisse d'attention..

XXXXXXXXXX

pas de point faibles particuliers hormis un peu trop de théorie le 1er jour.

XXXXXXXXXX

rien

XXXXXXXXXX

Ne sais pas

XXXXXXXXXX

La densité de l'information rend un peu difficile la concentration constante.

XXXXXXXXXX

Slides avec beaucoup de texte

**Pas vraiment**

Parfois un peu trop théorique (beaucoup d'énumérations sur certains sujets) avec des slides comportant beaucoup d'informations. Ce qui rend certaines parties très denses.

Ne venant pas du métier du commerce à l'origine, je trouve qu'il y a quand même beaucoup d'informations à absorber.

Peut-être la durée, 4 jours me semble plus adaptés, 2 jours puis 2 jours. Pour laisser plus de place aux échanges/débats et jeux de rôles.

**Aucun**

S'il faut vraiment en citer un, les jeux de rôle qui sont peut représentatif à la réalité du terrain. Mais c'était quand même bien de les faire pour comprendre l'aspect "théorique" vu précédemment.

**Différence de niveau**

**Aucun**

**Je ne les vois pas à chaud.**

J'aurais aimé plus de structure en cas de gestion de projet et de déploiement progressif d'un projet mais sinon sur le reste c'était très bien.

**Programmer assez lourd et parfois trop descendant**

**Trop de théorie Trop d'infos**

**trop d'informations**

██████████

La formation a respecté les objectifs décrits, personnellement mon besoin sur la démarche d'ouverture d'un nouveau marché a été partiellement abordé, mais c'était pas le but de la formation

██████████

Parfois un peu trop généraliste et pas forcément adapté à un marché SMB ou un business model qui travail sur de la quantité plutôt qu la qualité

██████████

un peu trop théorique

██████████

pas adapté au petits dossiers

██████████

bcp de sujets mis sur la table, donc un peu de déperdition parfois. Parfois trop grand compte.

██████████

A mon avis humble avis, une prestation de 2 jours me paraît suffisant

██████████

la programmation sur 2 jours sur la meme semaine

██████████

N'est jamais assez

██████████

/

██████████

Formation longue (2 jours complets)

██████████

formation trop théorique selon moi

██████████

Aucun

██████████

Un petit peu long, il faudrait pouvoir terminer à 16h00.

██████████

Formation généraliste. On Pourrait cibler plus en détail avec des cas pratiques chaque étapes de vente.

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

[Redacted]

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 :)

**AUBIN Pierre**

Etant en fin de carrière et malgré une bonne maîtrise de la vente complexe de logiciels, je recommande cette formation. Ma pratique naturelle se rapprochait de ces bonnes pratiques mais sans être totalement structurée ni systématique.

**MOREAU Marie**

**J'ai été ravie d'avoir participé à cette formation. Je vais dès à présent, prendre le temps de mettre en application ces enseignements très pertinents.**

**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.**

**MARTIN Juliana**

**Formation adaptée à nos enjeux/objectifs, formatrice très dynamique et l'écoute, au top !**

**ANTOUN Sara**

**Merci à Route to Business d'avoir pu répondre à nos attentes en terme de compréhension de nos besoins, de disponibilités et de pertinence des supports.**

**SHABA Mohamed Chiheb**

**Participer à cette formation a été une véritable révélation. Les compétences et l'approche de Didier ont transformé notre manière de voir et d'appliquer les techniques de vente complexes... Grâce à son adaptabilité et à ses conseils personnalisés, nous avons pu identifier des axes d'amélioration significatifs dans notre processus commercial. Je recommande vivement cette formation à toute équipe cherchant à optimiser ses performances et à atteindre de nouveaux sommets 🤝**

**ESTELA Patrick**

**Formation bien dimensionnée, animée de façon dynamique et interactive qui a répondu à nos attentes en majorité**

**INSSAFI Houda**

**Une formation de bonne qualité, et M. Fraisse, le formateur, est très compétent, attentif et à l'écoute.**

**MAGNO MONTEIRO DE BARROS Cédric**

**Adriana a su mettre en avant les étapes et points clefs d'une stratégie de vente en s'adaptant à notre environnement complexe. Réassurance, éléments clefs de performance et projection : une remise en perspective et consolidation concrète de nos processus pour plus d'efficacité.**

**CHESNIER Jérôme**

Les formations sont toujours l'occasion de prendre du recul sur sa fonction et ses tâches, en l'occurrence les sessions suivies avec Adriana m'ont permis de me remettre en question sur mon quotidien d'Ingénieur d'Affaires. Adriana est à l'écoute, nous fait part de son expérience tout en nous rappelant les basiques de la vente complexe, qui peuvent améliorer nos performances, nos stratégies et notre positionnement. Je recommande fortement !

**PERROCHAUD Michaël**

Excellente formatrice très dynamique et très à l'écoute qui a su expliquer et m'apporter des nouvelles méthodes mais pas seulement, qui m'a également fait prendre conscience des erreurs à ne pas faire et reproduire. Cette formation m'a fait prendre conscience que je faisais déjà certaines choses mais pas forcément comme il le fallait. Cela m'a permis de gagner en confiance, en méthodes que j'ai hâte de mettre en application. N'ayant pas de formation commerciale et ne venant pas de ce métier à la base, je recommande vivement cette formation qui est très enrichissante et qui ne pourra que vous apporter à devenir un meilleur commercial.

**OZKESIS Annie**

Une formation de qualité et pragmatique. Un grand merci à Adriana pour son implication et son professionnalisme.

**GSTACH-MORAND Anne-Sophie**

J'ai énormément apprécié cette formation qui m'a permis de voir l'articulation de toute la partie des techniques de ventes complexes! Pauline est pédagogue, calme et posée et s'adapte vraiment, non seulement à son auditoire mais également aux contraintes de chacun et c'est très appréciable! Merci

**SCHRAM Delphine**

La formation était très ingénieusement montée: entre apport théorique, montée en compétence et intelligence collective, nous avons pu apprendre de façon pratique et concrète tout en assimilant des outils et des connaissances théoriques. L'équilibre très fin entre exercice et présentation magistrale a rythmé la formation favorisant un apprentissage ludique et très concret quant à nos contextes singuliers. La formatrice a fait preuve d'une grande capacité d'écoute et d'adaptation. Merci beaucoup, c'était super !!

**LORET Maude**

Cette formation est très intéressante et enrichissante, le contenu est structuré et adapté à chacun.

**MANCINI Riccardo**

Formateur très ouvert et apportant beaucoup d'expérience utile pour partager les bonnes pratiques parmi les participants

**BONNIER Francois**

**Merci à Didier pour son professionnalisme et son écoute. Une nouvelle impulsion a été donnée à l'équipe!!**

**GIUNTA Virgile**

**Pro et adapté au secteur très particulier du soft**

**CAMPO Christophe**

**Avec plaisir. Je vous laisse m'envoyer les éléments par email à [ccampo@n2f.com](mailto:ccampo@n2f.com)**

██████████

ok

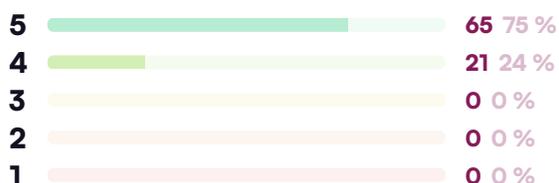
██████████

/

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

**4.8**

86 votants



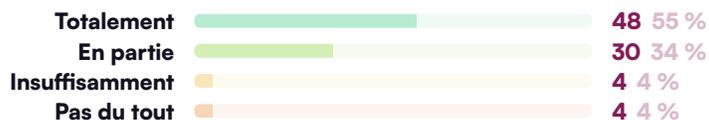
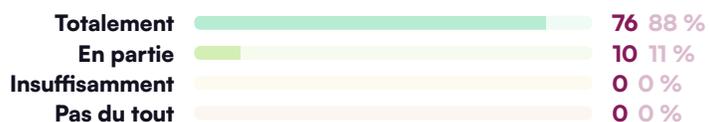
**Préparation de la formation**

**9.1 / 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 ?

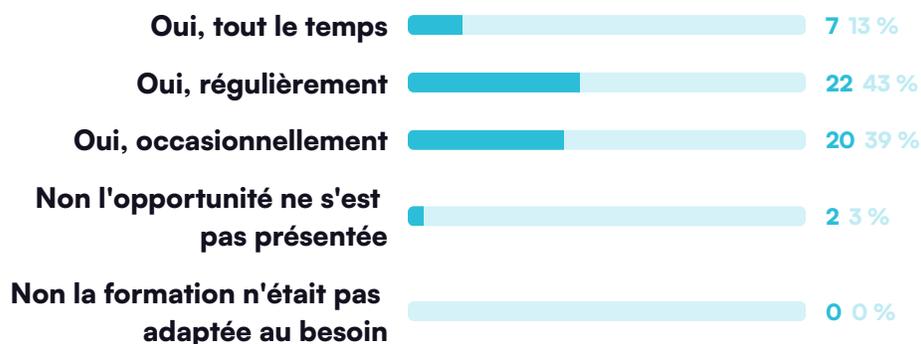


**Organisation de la formation**

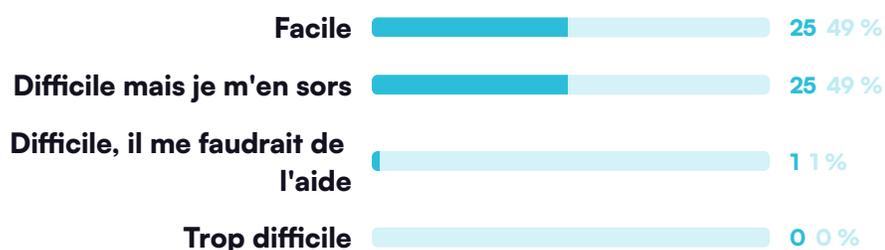
**9.6 / 10**

## ÉVALUATION À FROID POUR LES APPRENANTS

Avez vous pu mettre en pratique les connaissances acquises ?



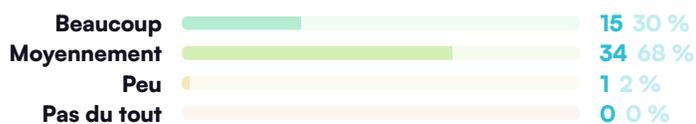
L'application concrète des connaissances vous paraît-elle ?



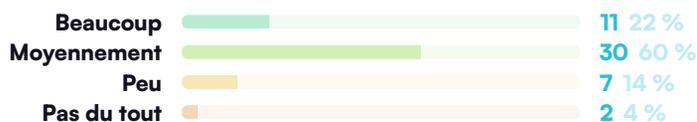
Impact de la formation

7.9 / 10

Cette formation a-t-elle accrue votre efficacité ?



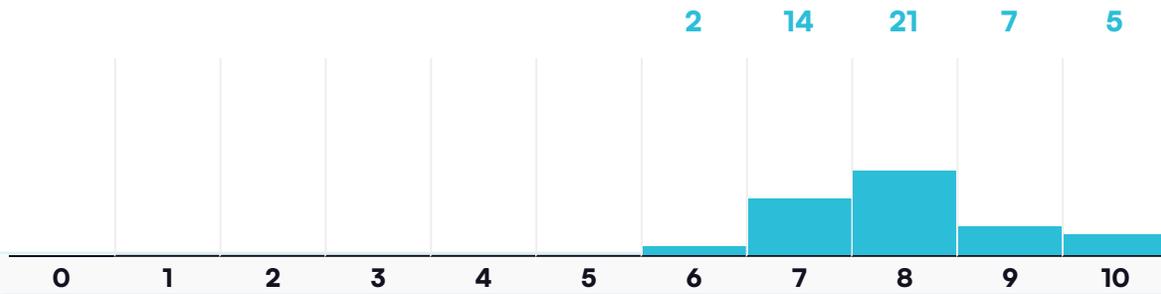
La formation a-t-elle accrue votre valeur sur le marché du travail (interne ou externe) ?



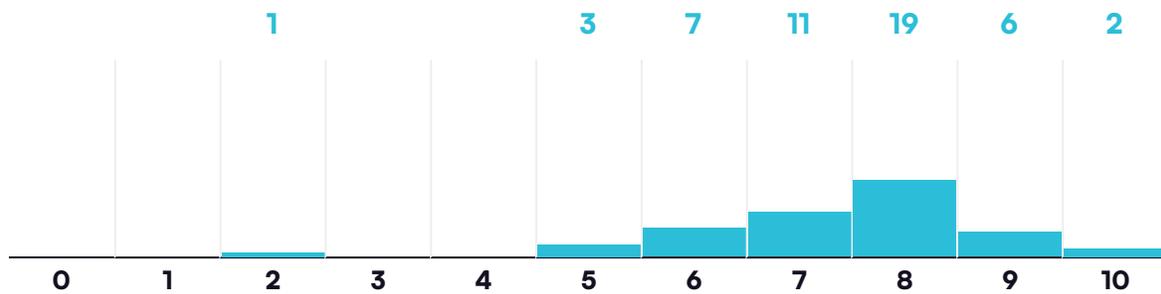
Évaluez vos compétences : Comprendre les spécificités de la vente complexe dans un

8.0 / 10

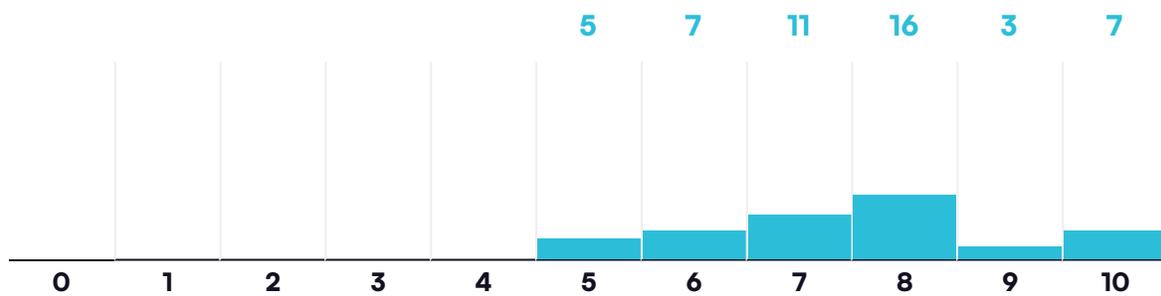
### contexte éditeur de logiciels



### Évaluez vos compétences : Intégrer les nouvelles approches de génération de leads et de prospection

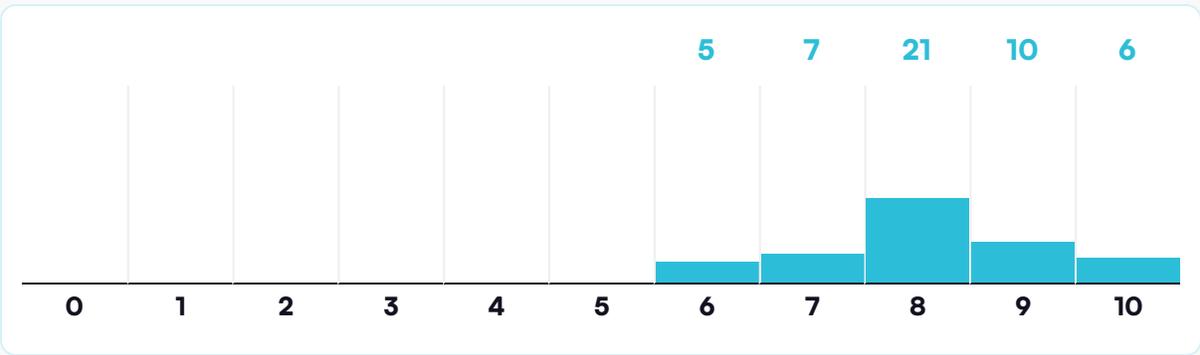


### Évaluez vos compétences : Définir une stratégie d'approche de son territoire commercial

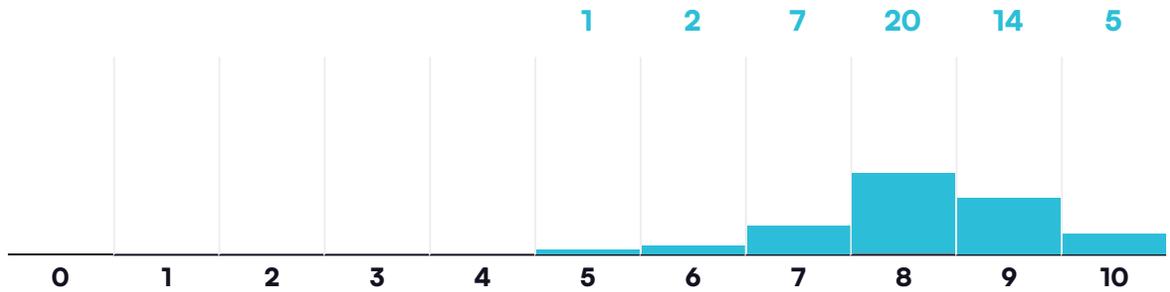


### Évaluez vos compétences : Concevoir une approche structurée pour chaque étape du processus de vente d'un logiciel

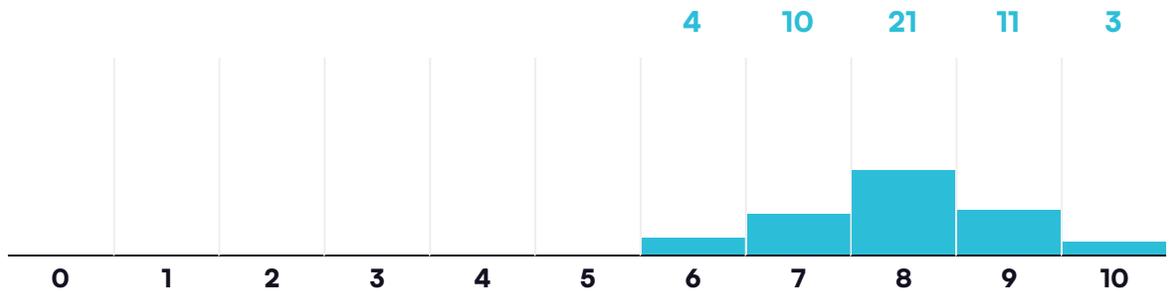




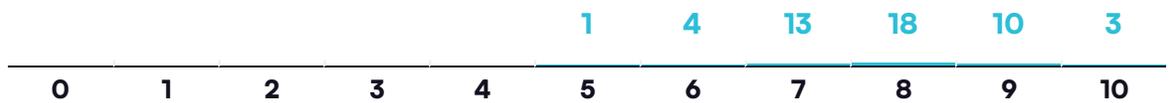
Évaluez vos compétences : Comprendre les motivations d'achats et démontrer la valeur de son offre



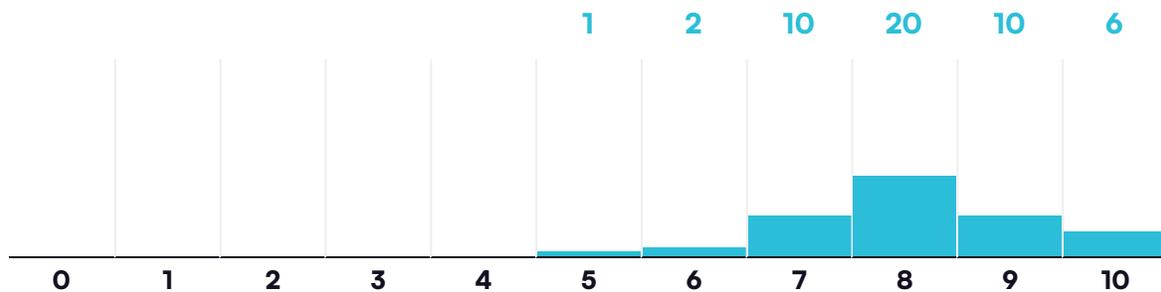
Évaluez vos compétences : Savoir bien se positionner dans le contexte d'une affaire



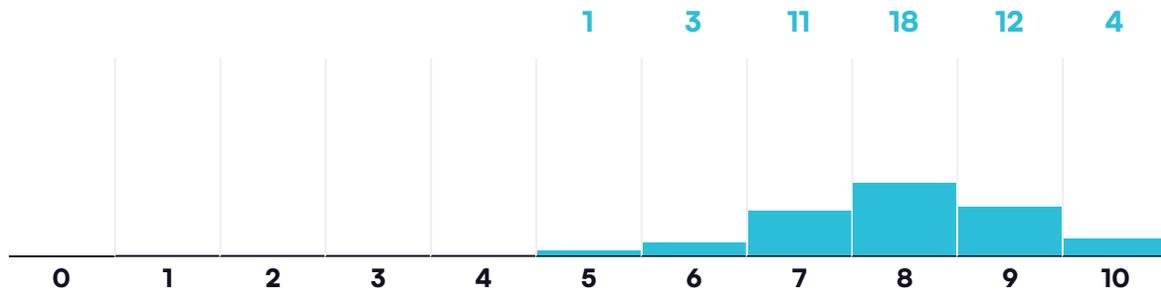
Évaluez vos compétences : Faire la différence face aux forces en présences pour aboutir à la signature



Évaluez vos compétences : Maîtriser les 4 étapes de la vente d'un logiciel jusqu'au closing



Évaluez vos compétences : Tirer profit des outils et moyens à leur disposition



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



L'expérience de la formatrice associé à une présentation complète du processus de vente



Méthodologie pour atteindre les objectifs / Détecter les besoins et les discours à adapter en fonction des acteurs présents.

**Le positionnement / les étapes pour bâtir une stratégie commerciale**

**La méthode / Le formateur**

**Les attendus de la formation ayant été convenus en amont, tout m'est utile au quotidien**

**Les exercices et jeux de rôle axés sur notre structure.**

**De prendre du recul sur mon positionnement sur une affaire - la notion de "douleurs" mise en avant dans le cadre d'une vente - d'un suivi d'un prospect et de revoir la maîtrise des 4 étapes de la vente.**

**- Approche métier - Comprendre les 4 étapes de la vente complexe - Construire une offre de valeurs - Démontrer la valeur de l'offre**

**Les phases de vente et les documents à présenter aux différentes phases**

**Rappel formalisé des méthodes et techniques de vente pour des projets complexes**

**Les cas pratiques personnalisées**

**le contrôle du cycle de vente**

**les méthodes/techniques de vente**

**échange et partage d'expérience**

**Connaître les attentes clients et proposer une démarche afin de susciter l'intérêt du client jusqu'au closing**

**La rappel des bases de la vente complexe et leur mise en oeuvre. Après 30 jours il est encore tôt pour valider les bénéfices de la formation**

[REDACTED]

-

[REDACTED]

jeu de rôle, prise de conscience de la nécessité de se remettre en question au niveau de l'équipe

[REDACTED]

La prise de hauteur

[REDACTED]

Tous les principes des techniques de vente complexes

[REDACTED]

Executive summary in the offer Demonstration in the end of the cycle

[REDACTED]

La réorganisation de la vente, du parcours prospect, la méthodologie et les moyens

[REDACTED]

prise de recul sur le secteur du soft et de la vente de logiciels saas

[REDACTED]

L'approche qu'on nous a enseigné.

[REDACTED]

comprendre son environnement et la sensibilité de ses interlocuteurs.

[REDACTED]

Les échanges de bonnes pratiques avec mes collègues.

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

[REDACTED]

Du temps pour assimiler ces informations et du temps pour l'appliquer

[REDACTED]

Tips pour mieux détecter les différents décideurs lors d'une négociation

[REDACTED]

RAS

[REDACTED]

Rien

[REDACTED]

Rien

XXXXXXXXXX

RAS

XXXXXXXXXX

Ras

XXXXXXXXXX

Rien

MIOSSEC Maxence

Rien

XXXXXXXXXX

Préparation de cas concrets en amont de la formation pour mise en application

XXXXXXXXXX

Plus de temps pour challenger les compétences acquises auprès des commerciaux

XXXXXXXXXX

rien

XXXXXXXXXX

Peut-être prévoir un jour de plus pour approfondir certains points.

XXXXXXXXXX

plus de pratique

XXXXXXXXXX

Le recul dans mon métier car je viens d'intégrer l'entreprise

XXXXXXXXXX

Un plus de pratique

XXXXXXXXXX

-

XXXXXXXXXX

Un peu de pratique

XXXXXXXXXX

De situations professionnelles concrètes et immédiates permettant de mettre en application les notions abordées. Les notions abordées seront tout de même utiles d'ici quelques mois.

XXXXXXXXXX

Pas suffisamment de recul pour identifier des manques

XXXXXXXXXX

plus de dynamique sur des mises en situation

de la pratique

Plus de cas concrets.

Rien

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

Entre autre prévoir une journée en plus pour avoir le nécessaire pour les tests. Mais sinon prévoir une phase d'examen pendant la formation afin de revoir les connaissances et leurs applications.

/

observer les résultats de la strat mise en place et réajuster

Marketing opérationnel - déjà planifié

Aucun

Aucune idée

Formation complémentaire sur un ou plusieurs des thèmes abordés avec mise en application immédiate

plus de temps pour plus de cas concrets

Du temps : compte-tenu de la période estivale, je n'ai pas encore pu beaucoup appliquer ce qui a été dit.

Faire le point un an plus tard afin de mesurer l'impact de la formation



Validation des points mis en oeuvre suite à la formation, 1 an après par exemple



-



Coaching spécifique selon les futurs orientations et projets de notre entreprise.



Focus sur le closing à distance. Élevage du client pour l'upselling



pratiquer !



plus de pratique et réduire la théorie

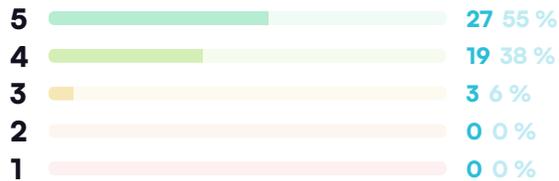


Une analyse sur l'une de nos ventes passées ou en cours.

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

4.5

49 votants



Évaluez vos compétences. Comprendre les spécificités de la vente complexe dans un contexte éditeur de logiciels

