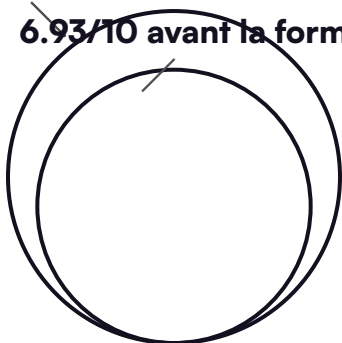


Résultats des évaluations

9.3 / 10

8.4/10 après la formation

6.93/10 avant la formation



+1.47 / 10

PROGRESSION DES COMPÉTENCES

ÉVALUATION À CHAUD POUR LES APPRENANTS **9.1**

Contenu de la formation **9.3**

Déroulement de la formation **9.7**

Efficacité de la formation **8.5**

Organisation de la formation **9.6**

Préparation de la formation **7.9**

Quel est votre niveau de satisfaction suite à la formation ? **9.6**

ÉVALUATION À FROID POUR LES APPRENANTS **8.8**

Impact de la formation **7.5**

Un mois après la formation, quel est votre niveau de satisfaction ? **10.0**

QUESTIONNAIRE POUR LES INTERVENANTS **10.0**

Organisation de la formation **10.0**

PROGRESSION SUR LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

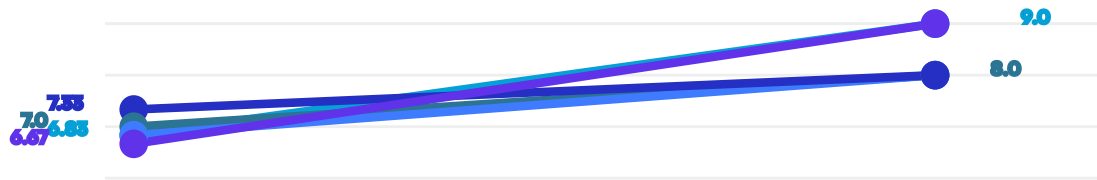
Évaluez vos compétences Avoir une aptitude adaptée à la vente de service

Évaluez vos compétences Compréhension de la valeur de son offre logicielles et de ses services

Évaluez vos compétences Disposer des réflexes gagnants pour satisfaire et fidéliser ses clients

Évaluez vos compétences Développer un bon relationnel avec ses clients

Evaluez vos compétences Envisager des axes d'amélioration de la productivité des services

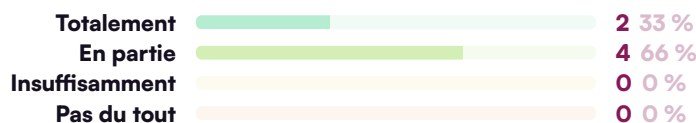
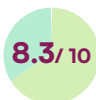


ÉVALUATION À CHAUD POUR LES APPRENANTS

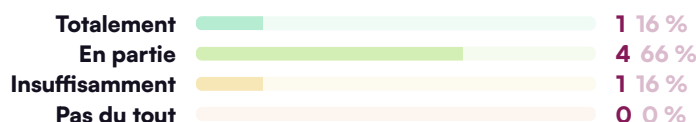
Préparation de la formation

7.9 / 10

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



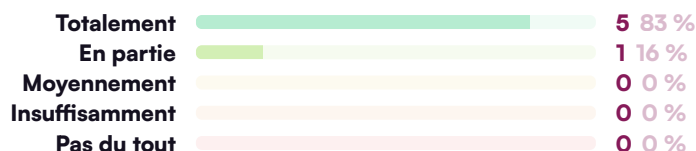
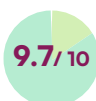
Avez-vous eu une discussion avec votre hiérarchie concernant cette formation ?



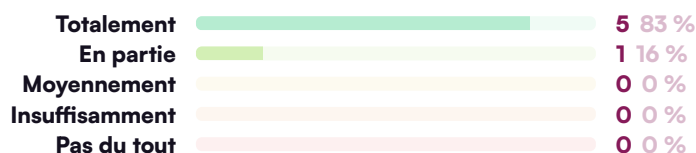
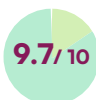
Organisation de la formation

9.6 / 10

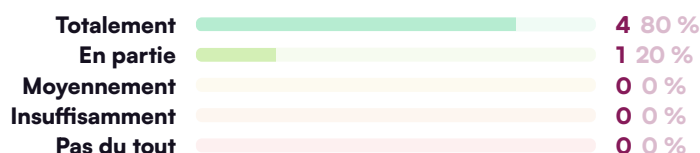
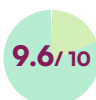
Etes-vous satisfait de l'organisation de la formation ?



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



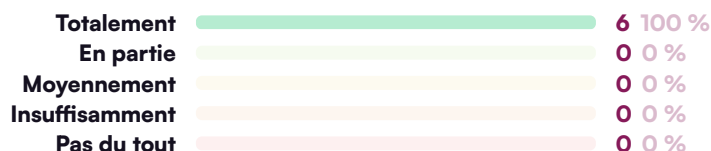
S'il y a eu besoin, avons-nous répondu à vos besoins en terme d'adaptabilité ?



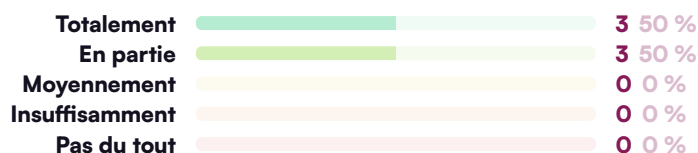
Déroulement de la formation

9.7 / 10

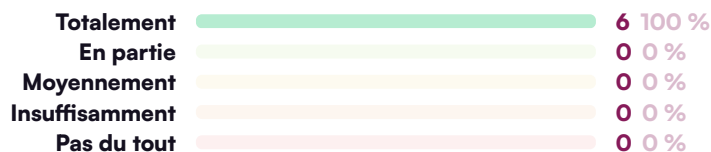
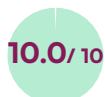
Le formateur était-il clair et dynamique ?



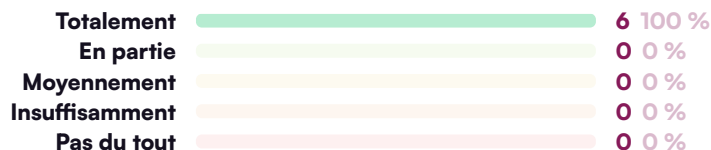
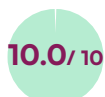
Les exercices et activités étaient-ils pertinents ?



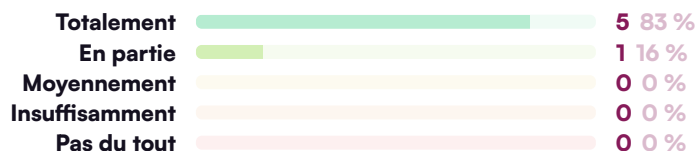
Le formateur a-t-il adapté la formation aux stagiaires ?



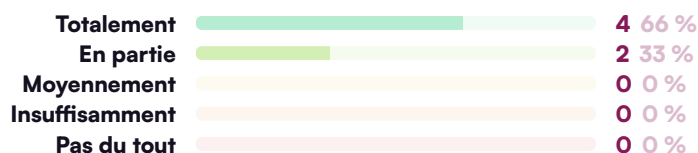
Le groupe était composé de manière adaptée ?



La cadence de la formation était-elle adaptée ?



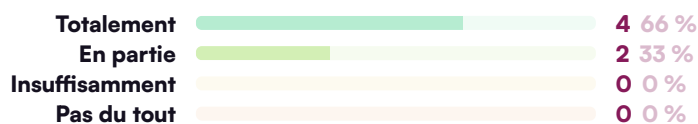
La méthode d'apprentissage du formateur était-elle adaptée ?



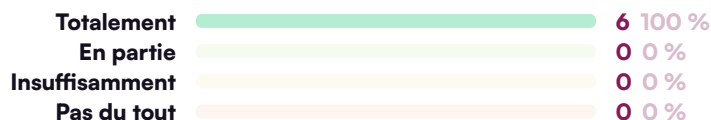
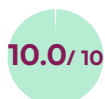
Contenu de la formation



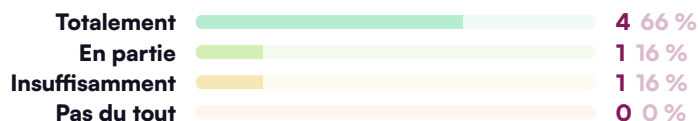
Le programme était-il clair et précis ?



Le programme était-il adapté à vos besoins ?



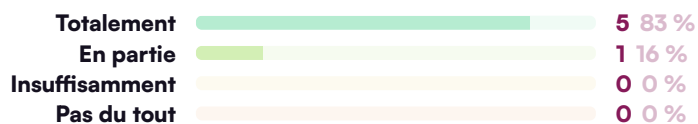
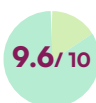
Les supports de formation étaient-ils clairs et utiles ?



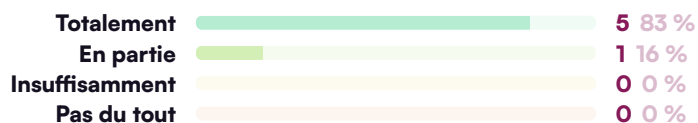
Les objectifs du programme sont-ils atteints ?



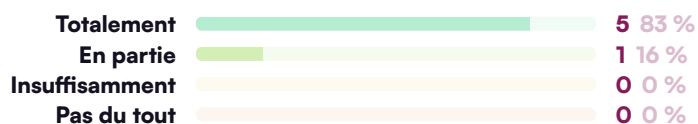
Compréhension de la valeur de son offre logicielles et de ses services



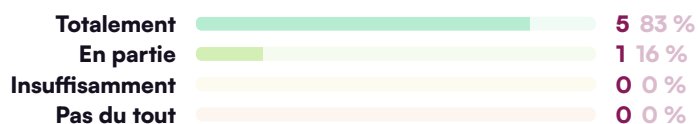
Avoir une aptitude adaptée à la vente de service



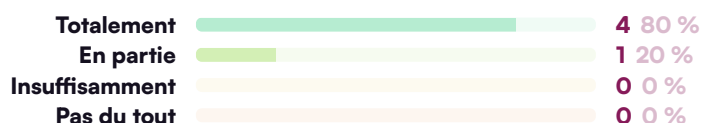
Développer un bon relationnel avec ses clients



Disposer des réflexes gagnants pour satisfaire et fidéliser ses clients



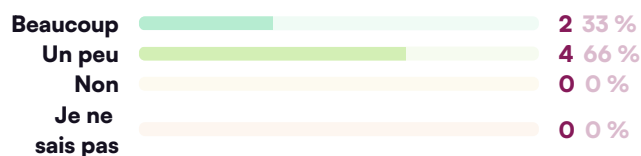
Envisager des axes d'amélioration de la productivité des services



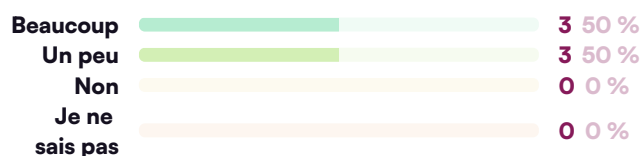
Efficacité de la formation



Cette formation améliore-t-elle vos compétences ?



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



Recommanderiez vous cette formation ?

Oui 6 100 %

Non  0 0 %

Quels sont les points forts de cette formation ?


Permet de faire apparaitre les différentes façon de faire des un et des autres, d'être rassuré tant Donne de l'assurance sur une façon de faire, de valoriser le service, sa compétence et le transformer en vente. Devrait apporter une méthode plus homogène dans le sens de l'équipe tout en gardant les valeurs maison.


Très bonne préparation et intégration des éléments communiqués pour rendre la formation pertinente et parlante pour les participants. Expérience et répartie de Pierre excellente. Il a su captiver et\ou re-embarquer les gens qui décrochaient afin de garder tout le monde dans le bateau et arriver au port en leur faisant apprécier le voyage.


L'intervenant


Adaptée


clair


Pierre

Quels sont les points faibles de cette formation ?


Je n'en vois pas pour l'instant.


Comme discuté les aspects théoriques en lien avec les prospects s'appliquent plus difficilement chez nous actuellement donc focaliser sur la vente à des clients existants pourrait être intéressant mais ce n'est qu'un point mineur.


RAS


rès pour l'instant

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


Pas dans l'immédiat.


pas pour l'instant

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

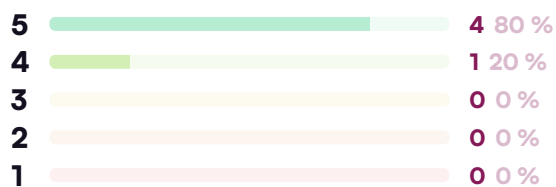
Si oui, merci de nous indiquer le commentaire sur la formation à faire apparaître avec votre nom et votre fonction dans votre société. Merci



Quel est votre niveau de satisfaction suite à la formation ?

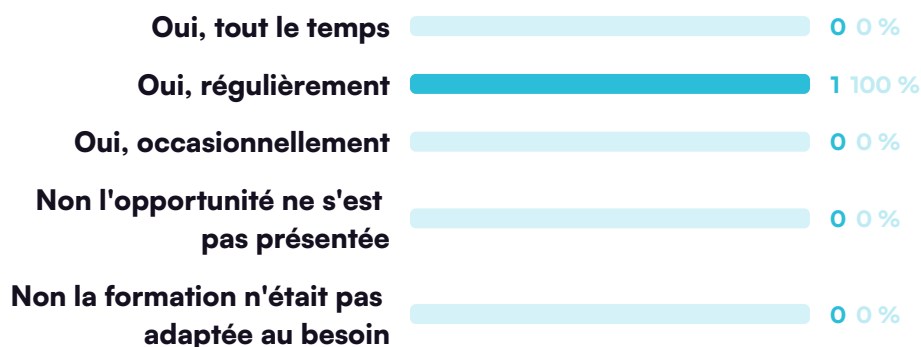
4.8

5 votants

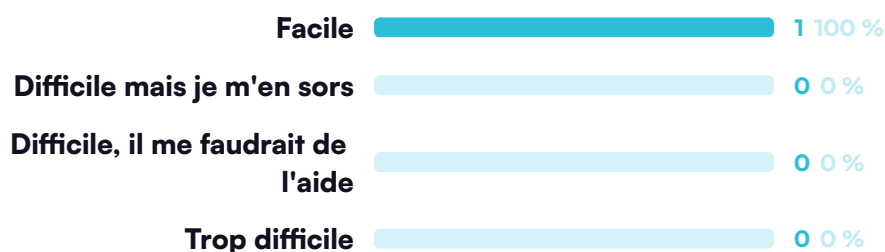


ÉVALUATION À FROID POUR LES APPRENANTS

Avez vous pu mettre en pratique les connaissances acquises ?



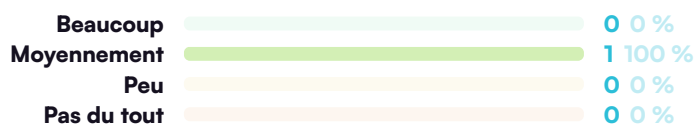
L'application concrète des connaissances vous paraît-elle ?



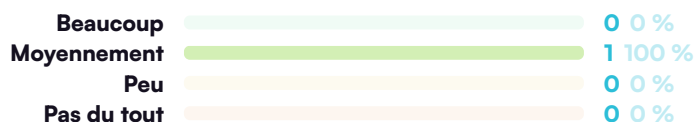
Impact de la formation



Cette formation a t-elle accrue votre efficacité ?



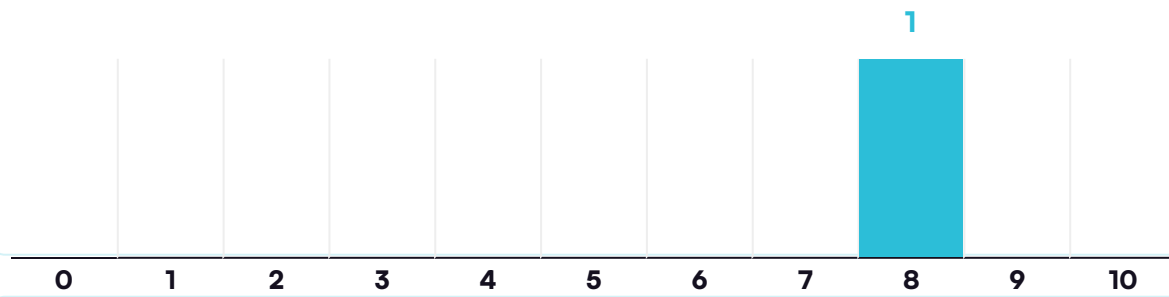
La formation a t-elle accrue votre valeur sur le marché du travail (interne ou externe) ?



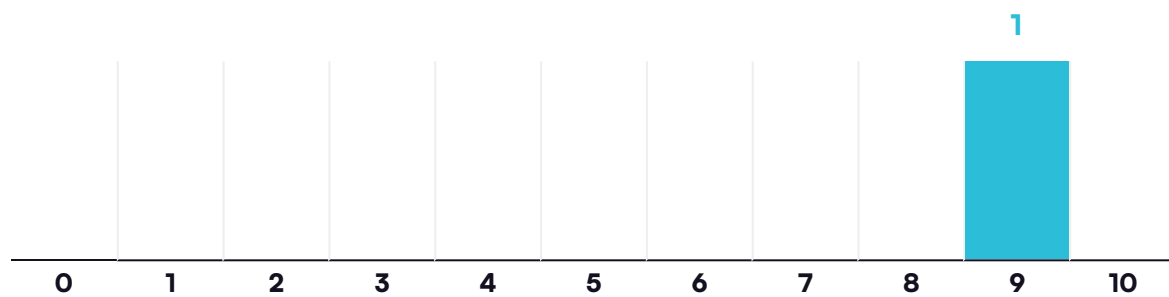
Evaluez vos compétences. Compréhension de la valeur de son offre logicielles et de ses



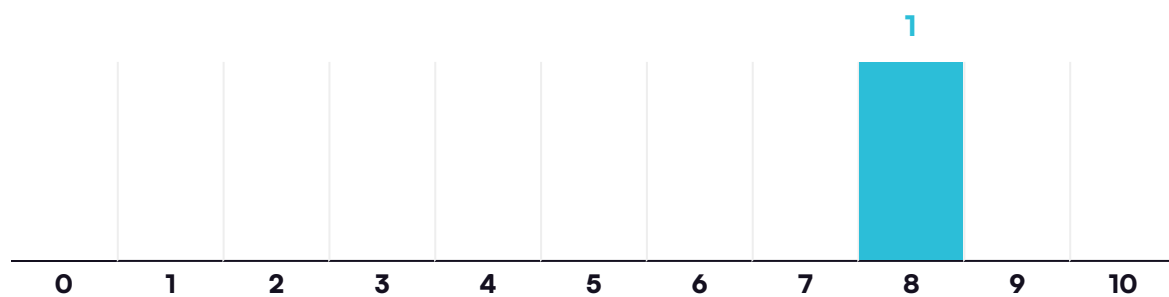
services



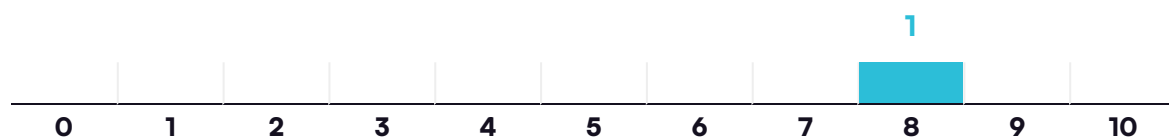
Évaluez vos compétences. Avoir une aptitude adaptée à la vente de service



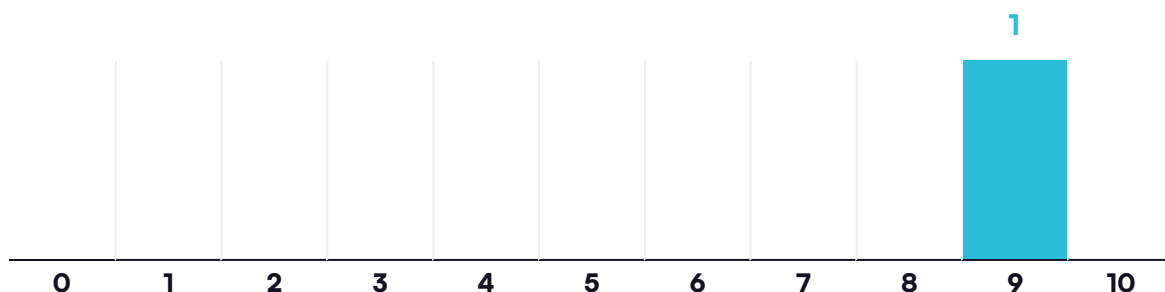
Évaluez vos compétences. Développer un bon relationnel avec ses clients



Évaluez vos compétences. Disposer des réflexes gagnants pour satisfaire et fidéliser ses clients



Évaluez vos compétences. Envisager des axes d'amélioration de la productivité des services



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



Prise de confiance, cas concrets et meilleure distinction entre l'action d'un consultant ou d'un commercial. Discussions ouvertes avec toute l'équipe avec la régulation et la supervision du formateur.

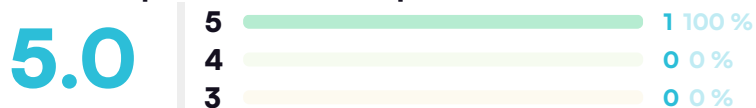
Avec le recul, que vous a-t-il manqué durant la formation ?

Quels pourraient être les prolongements nécessaires à la formation ?



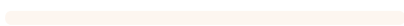
Avant vente?

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



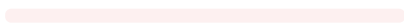
1 votants

2



0 0 %

1



0 0 %