

Résultats des évaluations

9.4 / 10

6.67/10 après la formation

4.63/10 avant la formation

+2.03 / 10

PROGRESSION DES COMPÉTENCES

**ÉVALUATION PRÉFORMATION
POUR LES APPRENANTS** **9.0**Motivation **8.0**Motivation **10.0****ÉVALUATION À CHAUD POUR LES
APPRENANTS** **9.6**Contenu de la formation **9.4**Déroulement de la formation **9.9**Efficacité de la formation **9.4**Organisation de la formation **9.7**Préparation de la formation **9.8**Quel est votre niveau de satisfaction suite à la
formation ? **9.7****ÉVALUATION À FROID POUR LES
APPRENANTS** **9.0**Impact de la formation **8.3**Un mois après la formation, quel est votre
niveau de satisfaction ? **9.7****QUESTIONNAIRE POUR LES
MANAGERS DES APPRENANTS** **9.6**Impact de la formation **10.0**Quel est votre degré de satisfaction concernant
l'organisation de la formation ? (1 - Très

mécontent; 5 - Très satisfait) 9.2

Quelle est votre satisfaction globale ? 9.0

Si oui, quelle note sur 10 accorderiez-vous à cette formation suite aux retours du (des) participant(s) 10.0

QUESTIONNAIRE POUR LES INTERVENANTS 10.0

Organisation de la formation 10.0

PROGRESSION SUR LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Evaluez vos compétences Automatiser certaines actions

Evaluez vos compétences Choisir et prioriser ses canaux d'acquisition

Evaluez vos compétences Comprendre les fondamentaux du Growth Marketing appliqués à une offre SaaS

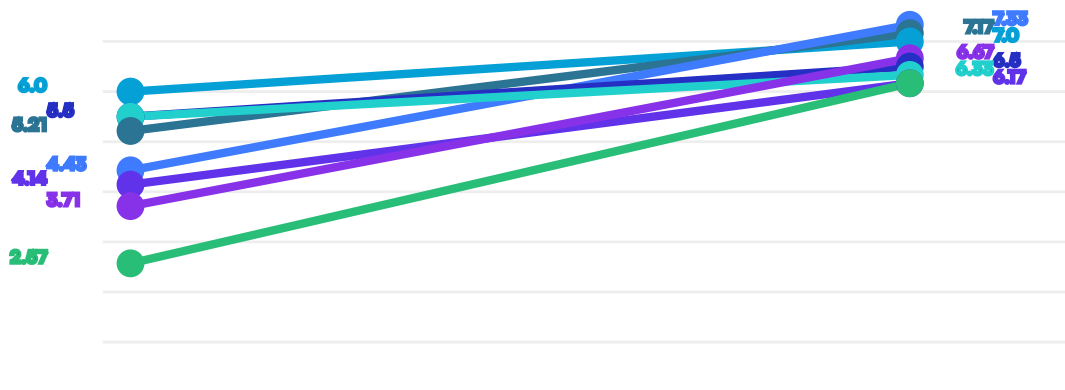
Evaluez vos compétences Définir ces ICP et Personas marketing

Evaluez vos compétences Définir une stratégie de commercialisation Product Led

Evaluez vos compétences Définir une stratégie de rétention

Evaluez vos compétences Maîtriser les frameworks du Growth (AAARRR, OMTM, ICE Score, etc)

Evaluez vos compétences Savoir analyser et suivre la data

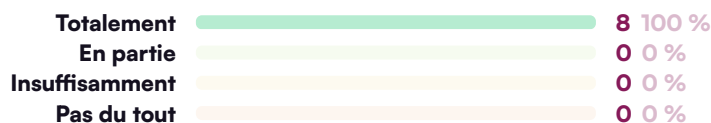
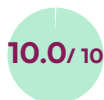


ÉVALUATION À CHAUD POUR LES APPRENANTS

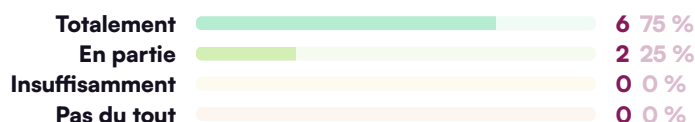
Préparation de la formation

9.7 / 10

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



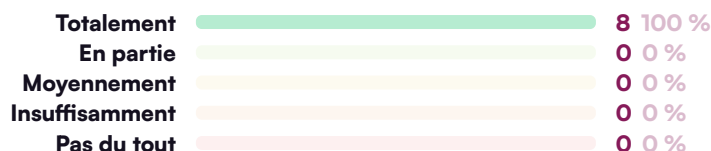
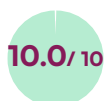
Avez-vous eu une discussion avec votre hiérarchie concernant cette formation ?



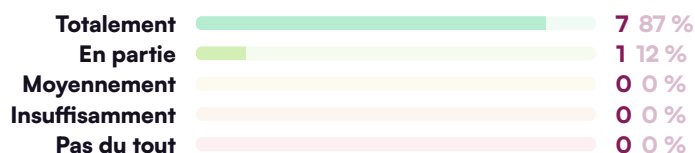
Organisation de la formation

9.9 / 10

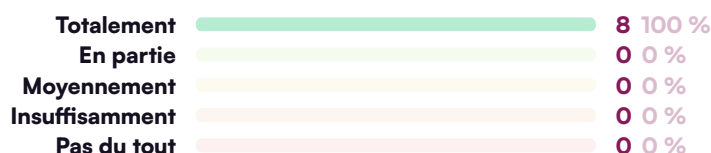
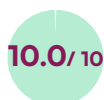
Etes-vous satisfait de l'organisation de la formation ?



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



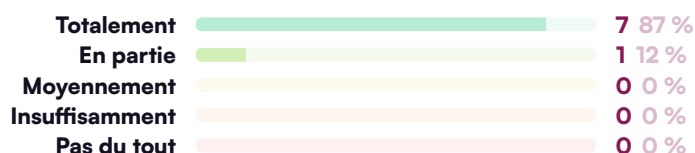
S'il y a eu besoin, avons-nous répondu à vos besoins en terme d'adaptabilité ?



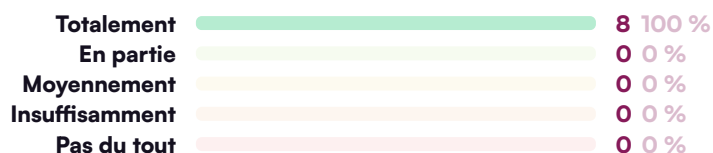
Déroulement de la formation

9.8 / 10

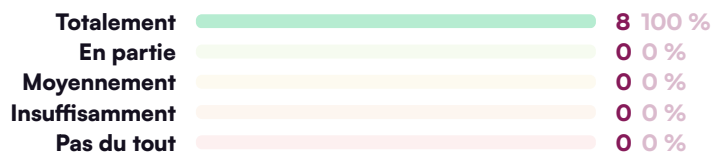
Le formateur était-il clair et dynamique ?



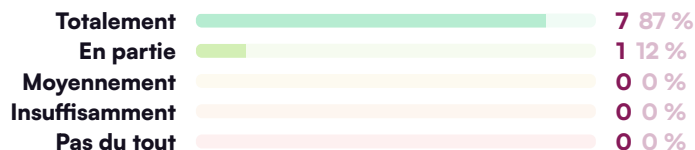
Les exercices et activités étaient-ils pertinents ?



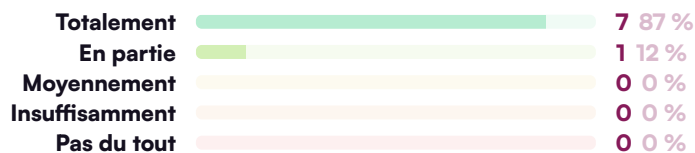
Le formateur a-t-il adapté la formation aux stagiaires ?



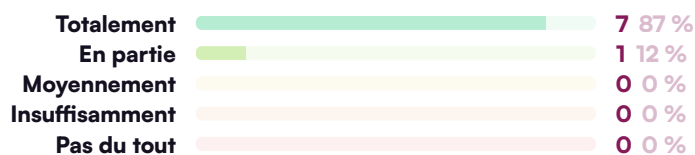
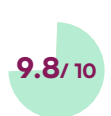
Le groupe était composé de manière adaptée ?



La cadence de la formation était-elle adaptée ?



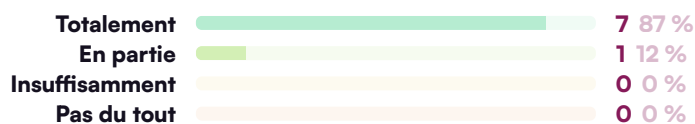
La méthode d'apprentissage du formateur était-elle adaptée ?



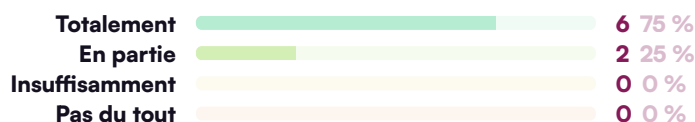
Contenu de la formation



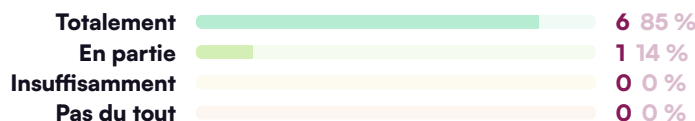
Le programme était-il clair et précis ?



Le programme était-il adapté à vos besoins ?



Les supports de formation étaient-ils clairs et utiles ?

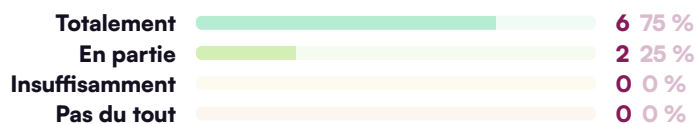


Les objectifs du programme sont-ils atteints ?



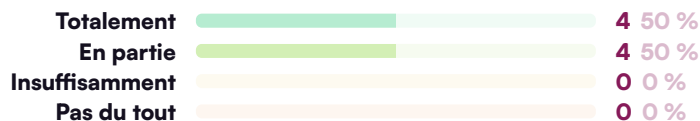
Comprendre les fondamentaux du Growth Marketing appliqués à une offre SaaS

9.4 / 10



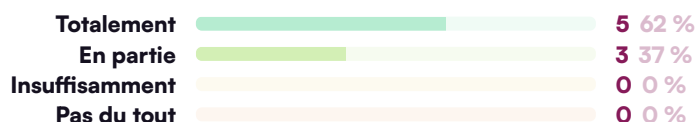
Définir une stratégie de commercialisation Product Led

8.8 / 10



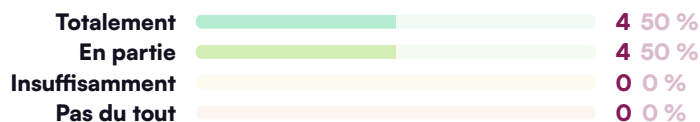
Définir ces ICP et Personas marketing

9.1 / 10



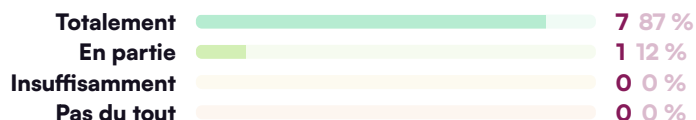
Maîtriser les frameworks du Growth (AAARRR, OMTM, ICE Score, etc)

8.8 / 10



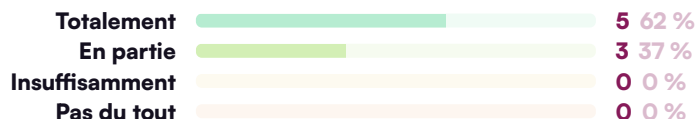
Choisir et prioriser ses canaux d'acquisition

9.7 / 10



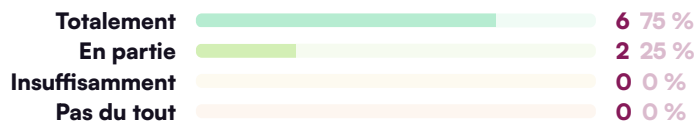
Définir une stratégie de rétention

9.1 / 10



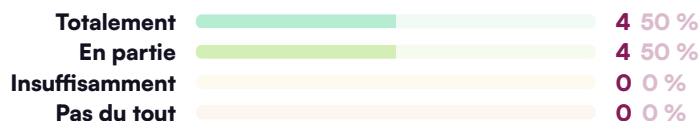
Automatiser certaines actions

9.4 / 10



Savoir analyser et suivre la data

8.8 / 10

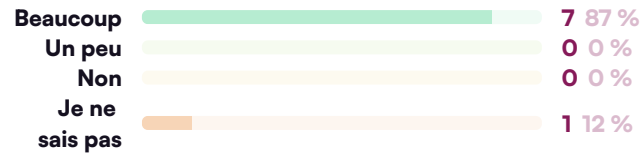


Efficacité de la formation



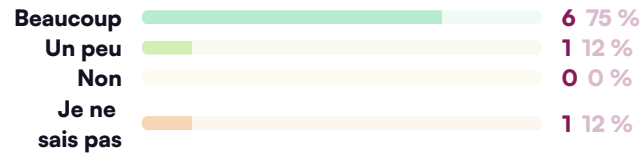
Cette formation améliore-t-elle vos compétences ?

9.1/10



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

8.8/10



Recommanderiez-vous cette formation ?

Oui 8 100 %

Non 0 0 %

Quels sont les points forts de cette formation ?

adaptée à mon secteur d'activité (vente logiciel)

vision globale du sujet permettant en outre de revoir certaines bases

formation dynamique et complète

Exercice en lien avec nos marques et nos points faibles

La clarté de la formation, les exercices pratiques, les exemples concrets transposés à notre activité et à nos problématiques.

Adaptabilité à nos spécificités et besoins

De nombreux exemples pour illustrer les différentes méthodes de GH. Le fait d'avoir des exercices entre les différents ateliers est vraiment chouette.

Quels sont les points faibles de cette formation ?



c'était assez dense, je pense que s'il y avait eu d'autres entreprises participantes je n'aurai pas retenu autant de choses. et encore, je ressens que je vais avoir bcp besoin de me replonger dans les supports pour assimiler et mettre en application. Je pense que sur 2,5 jours cela aurait été peut etre + simple pour assimiler tous les concepts et les définitions.



j'ai trouvé très "technique" cette formation, avec un jargon anglais pas forcément aisé à comprendre/retenir. Les sujets étaient denses. les formateurs étaient peut-etre un peu trop rapide parfois. Mais j'étais malheureusement à distance et pas en pleine forme, alors mon jugement est peut etre un peu biaisé.



La partie à distance, j'aurai préféré du présentiel à 100%



Pas directement adaptée à mes objectifs quotidiens et donc pas immédiatement applicable. Cette remarque est liée à mon positionnement spécifique sur la communication institutionnelle / marketing de marque (la formation est orientée marketing produit).

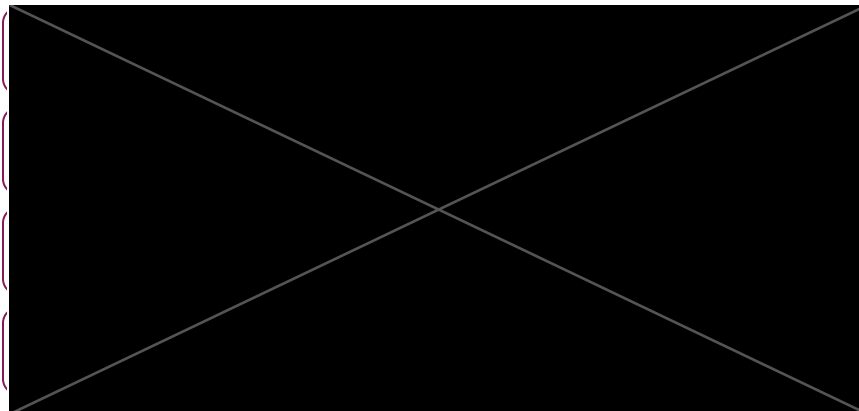


NA



RAS

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



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

JARDIN Pauline

C'était une formation complète , qui va m'apporter beaucoup au quotidien !
L'accompagnement était excellent. Merci beaucoup. Pauline JARDIN - Responsable Marketing Logyline

HUMBERT Didier

La formation a permis à toute l'équipe de s'aligner sur les moyens à mettre en oeuvre pour atteindre nos objectifs de croissance par le marketing. Elle a permis en outre d'identifier les points forts et les points faibles de nos actions passées et de relever les évolutions à prendre en compte, tant dans notre méthodologie, que dans l'organisation de l'entreprise.

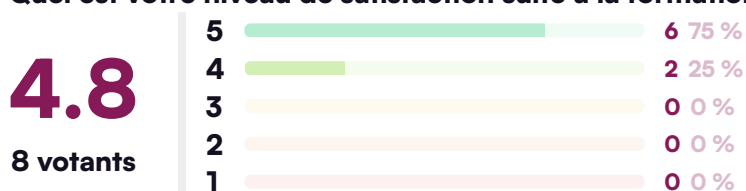
RICHARD Anne-Laure

Les formateurs sont à l'écoute, ils partagent leur expérience et sont à l'écoute des problématiques de nos marques pour nous accompagner au mieux dans l'évolution de nos pratiques. Merci à eux !



Non merci

Quel est votre niveau de satisfaction suite à la formation ?



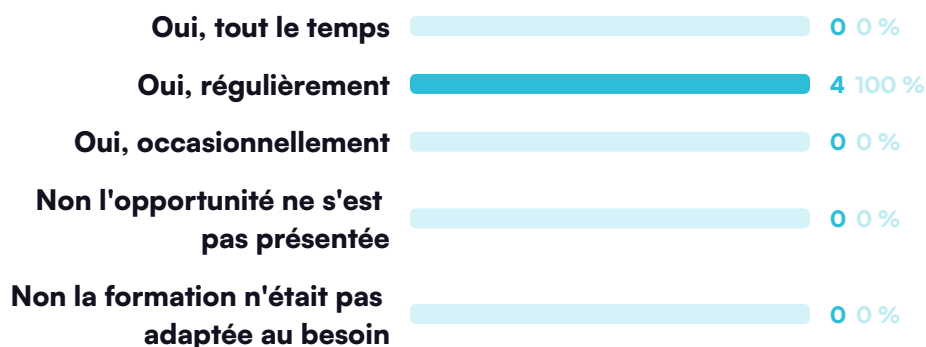
Suite à votre participation, nous serions flattés si vous acceptiez de partager votre expérience par un témoignage écrit ci-dessous afin que nous puissions le partager sur notre site Internet et LinkedIn. Merci



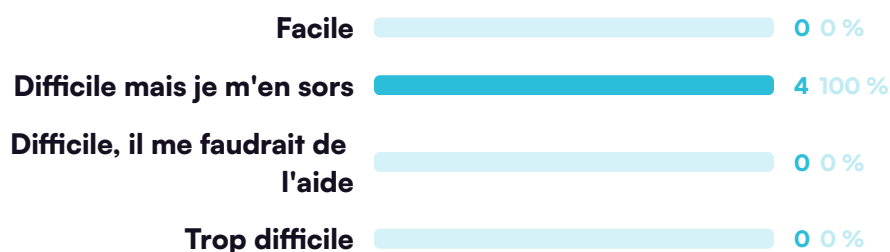
C'était une formation complète , qui va m'apporter beaucoup au quotidien !
L'accompagnement était excellent. Merci beaucoup. Pauline JARDIN - Responsable Marketing Logyline

ÉVALUATION À FROID POUR LES APPRENANTS

Avez vous pu mettre en pratique les connaissances acquises ?



L'application concrète des connaissances vous paraît-elle ?

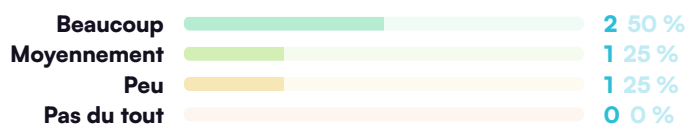


Impact de la formation

8.1 / 10

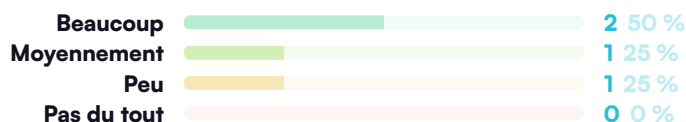
Cette formation a t-elle accrue votre efficacité ?

8.1/10



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

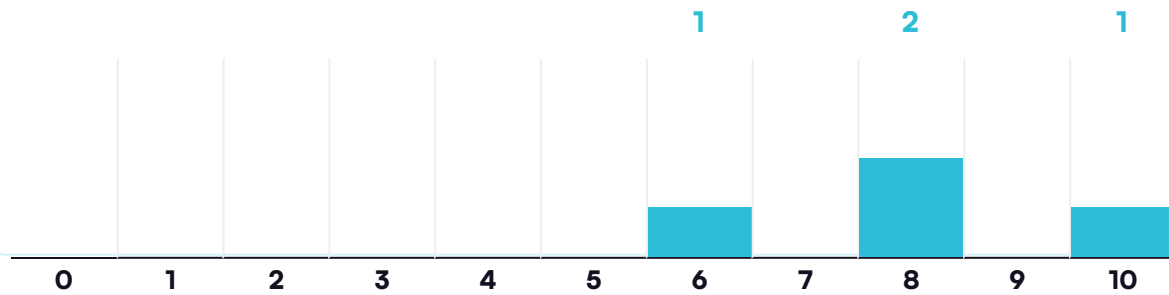
8.1/10



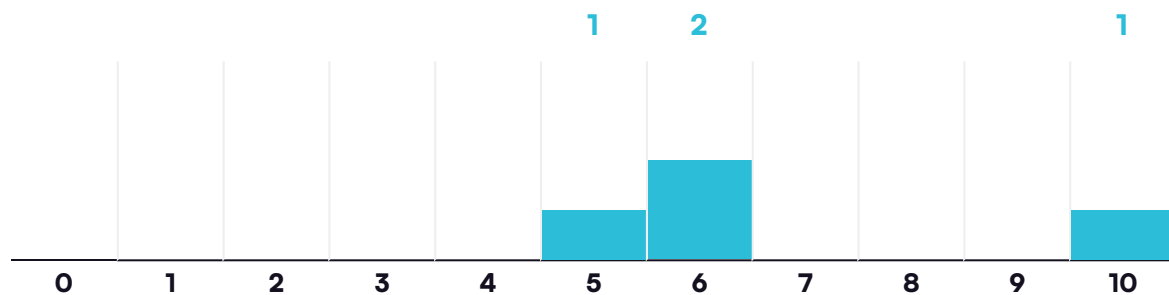
Evaluez vos compétences. Comprendre les fondamentaux du Growth Marketing appliqués

8.0 / 10

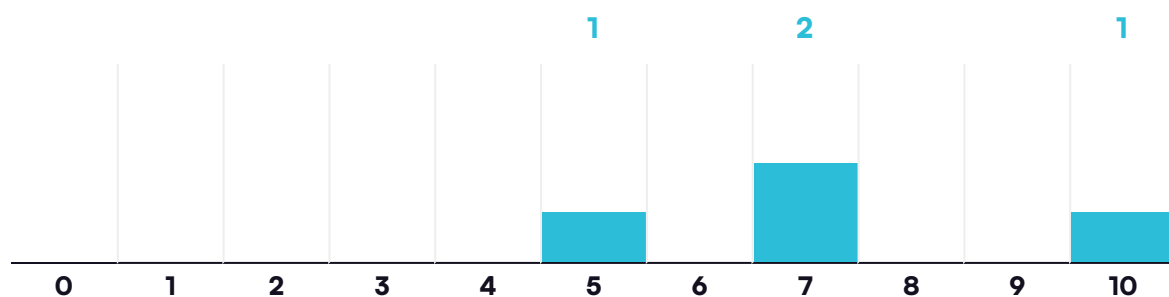
à une offre SaaS



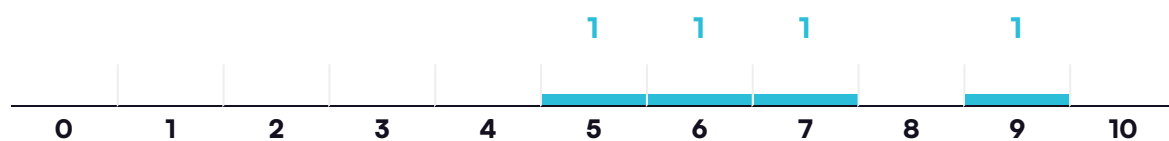
Évaluez vos compétences. Définir une stratégie de commercialisation Product Led



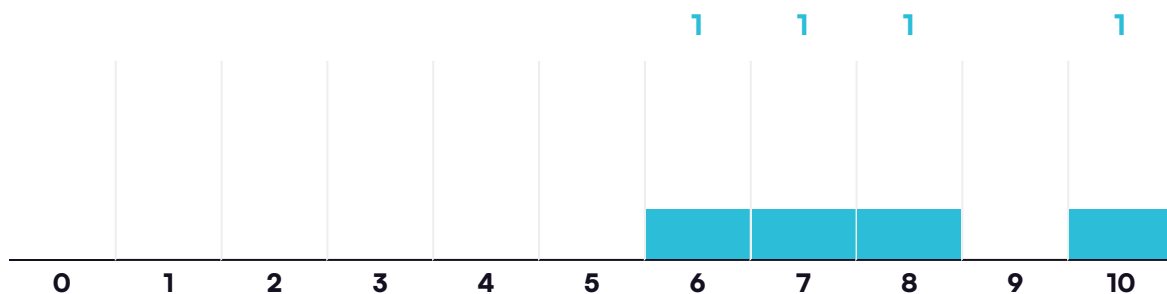
Évaluez vos compétences. Définir ces ICP et Personas marketing



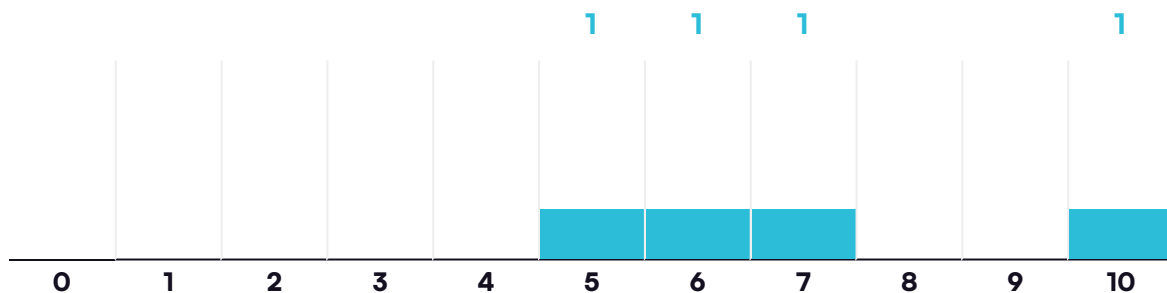
Évaluez vos compétences. Maîtriser les frameworks du Growth (AAARRR, OMTM, ICE Score, etc)



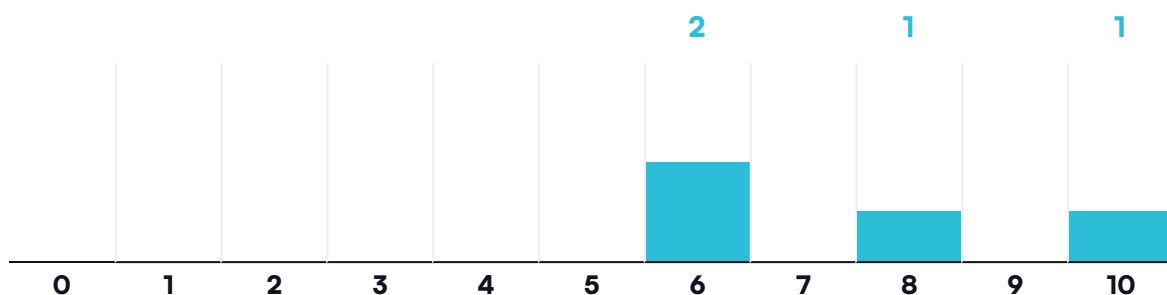
Évaluez vos compétences. Choisir et prioriser
ses canaux d'acquisition



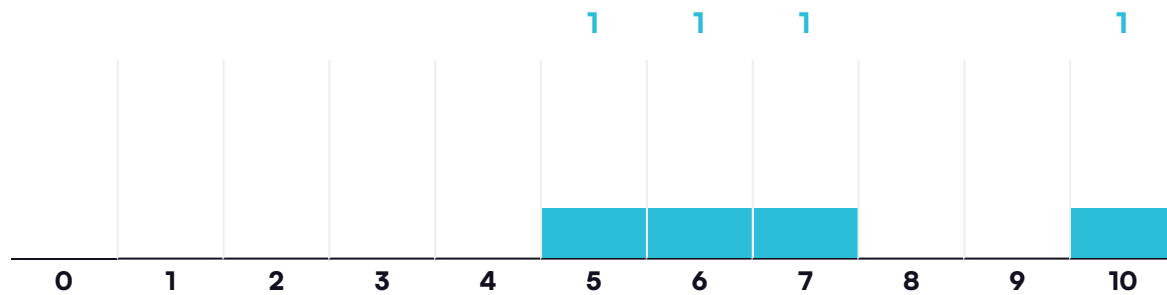
Évaluez vos compétences. Définir une stratégie
de rétention



Évaluez vos compétences. Automatiser
certaines actions



Évaluez vos compétences. Savoir analyser et suivre la data



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



très honnêtement, je n'ai pas eu le temps de me repencher sur les éléments appris. une formation seule ne suffit pas si on ne travaille pas derrière. j'ai besoin de réviser, apprendre avant d'appliquer et dans l'euphorie du quotidien... pas eu le temps jusqu'à présent.



De reposer les bases du Growth



Les exercices pratiques en fonction de nos problématiques



Comparaison avec d'autres entreprises saas

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



je ne sais pas



Rien, tout était très bien

Quels pourraient être les prolongements nécessaires à la formation ?



consacrer un temps de révision seul et rappeler les formateurs pour un échange de 30 min questions/réponses.

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

4.8

4 votants

