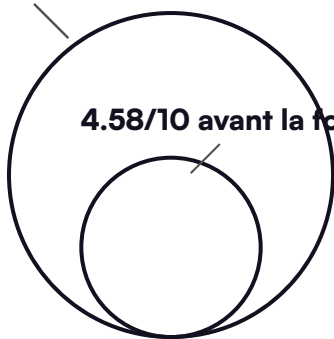


Résultats des évaluations

8.5 / 10

8.2/10 après la formation



4.58/10 avant la formation

+3.62 / 10

PROGRESSION DES COMPÉTENCES

**ÉVALUATION PRÉFORMATION
POUR LES APPRENANTS** **6.9**Motivation **6.9****ÉVALUATION À CHAUD POUR LES
APPRENANTS** **9.0**Contenu de la formation **8.9**Déroulement de la formation **9.3**Efficacité de la formation **8.1**Organisation de la formation **9.5**Préparation de la formation **9.1**Quel est votre niveau de satisfaction suite à la
formation ? **8.8****ÉVALUATION À FROID POUR LES
APPRENANTS** **8.6**Impact de la formation **8.1**Un mois après la formation, quel est votre
niveau de satisfaction ? **9.0****QUESTIONNAIRE POUR LES
INTERVENANTS** **9.6**Organisation de la formation **9.6**

PROGRESSION SUR LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

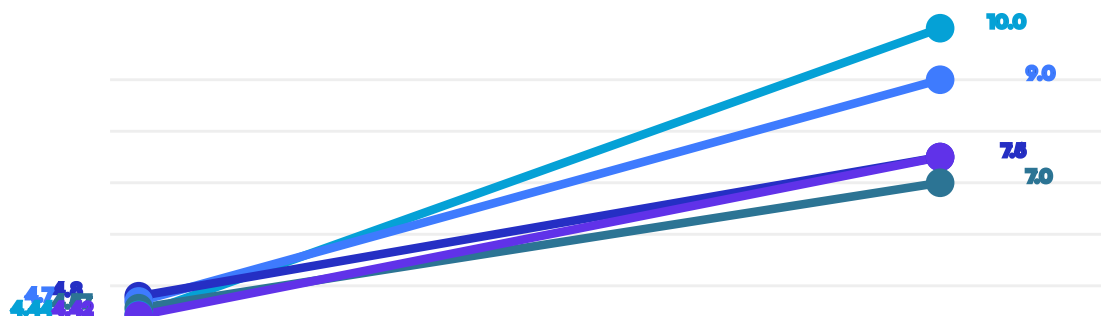
Évaluez vos compétences Comprendre les spécificités des processus de vente longs pour un éditeur de logiciels et SaaS

Évaluez vos compétences Négocier de manière convaincante en tenant compte des motivations des divers interlocuteurs et conclure la vente en assurant leur satisfaction

Évaluez vos compétences Revoir l'environnement de l'édition de logiciels et SaaS et des stratégies commerciales et marketing

Évaluez vos compétences Structurer sa stratégie commerciale et réaliser le plan d'action réfléchir à une stratégie de vente et identifier les besoins et attentes des prospects

Évaluez vos compétences Utiliser les techniques et les outils d'aide à la vente de logiciels et SaaS et au marketing dans le cadre d'une vente complexe

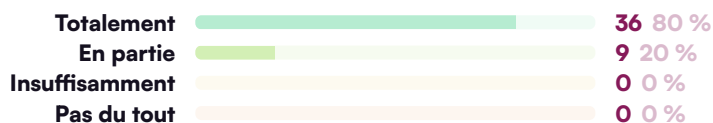
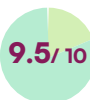


ÉVALUATION À CHAUD POUR LES APPRENANTS

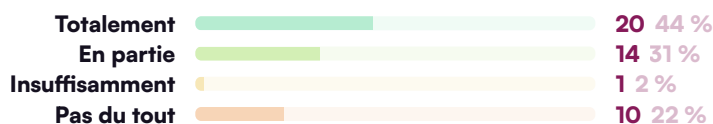
Préparation de la formation

8.9 / 10

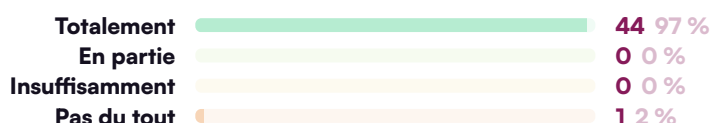
Le programme et les objectifs de la formation ont-ils été clairement annoncés ?



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



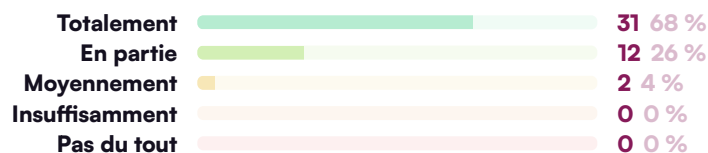
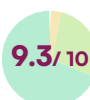
Avez-vous eu accès à votre espace de formation sur lequel se trouvent toutes les informations concernant son organisation ? (programme, dates, horaires, lieu)



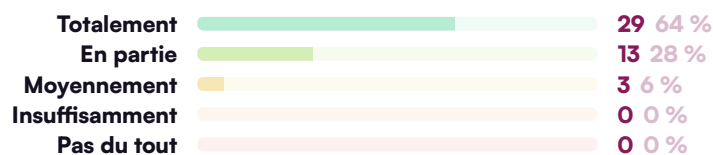
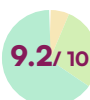
Organisation de la formation

9.2 / 10

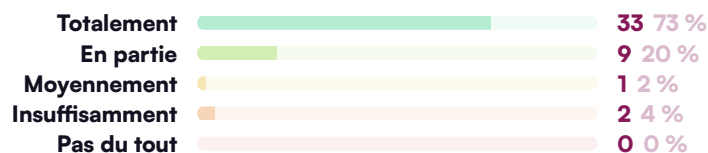
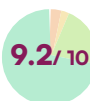
Etes-vous satisfait de l'organisation de la formation ?



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



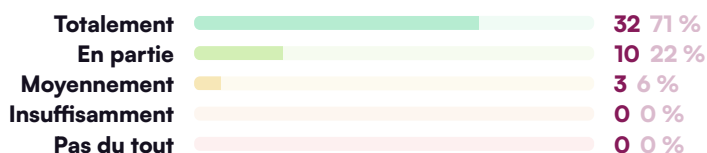
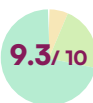
S'il y a eu besoin, avons-nous répondu à vos besoins en terme d'adaptabilité au niveau de l'organisation de la formation ? (dates, horaires, besoin de pauses régulières etc...)



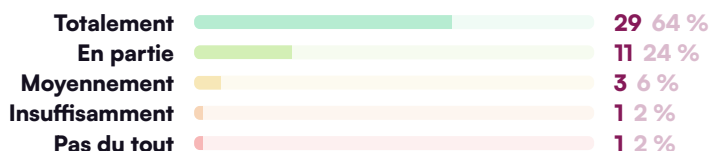
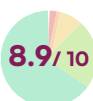
Déroulement de la formation

8.9 / 10

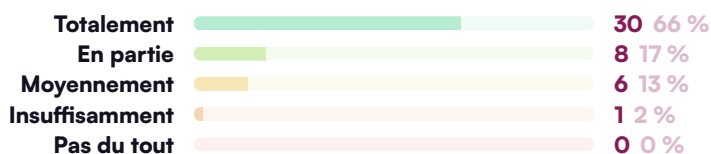
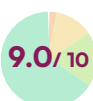
Le formateur était-il clair et dynamique ?



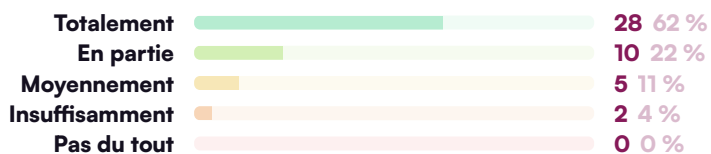
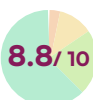
Les exercices et activités étaient-ils pertinents ?



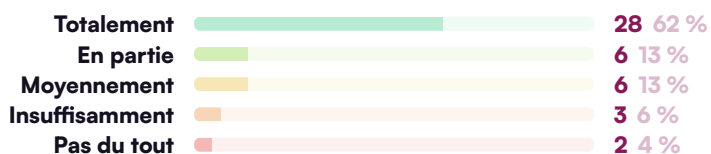
Le formateur a-t-il adapté la formation aux stagiaires ?



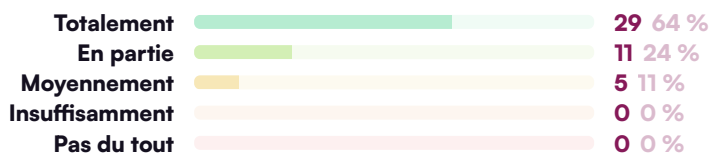
Le formateur a-t-il pris en compte vos besoins/demandes indiqués dans votre questionnaire de préformation ?



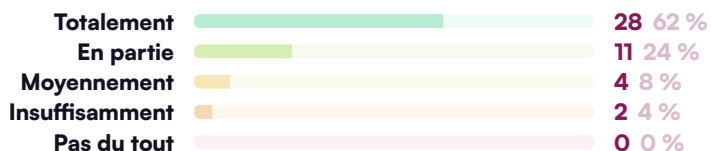
Le groupe était composé de manière adaptée ?



La cadence de la formation était-elle adaptée ?



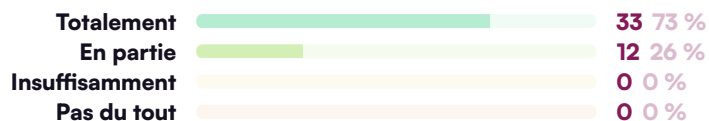
La méthode d'apprentissage du formateur était-elle adaptée ?



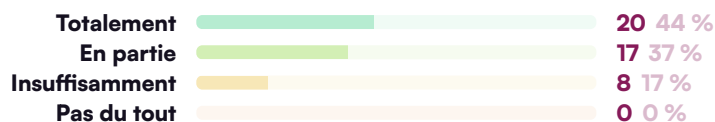
Contenu de la formation

8.6 / 10

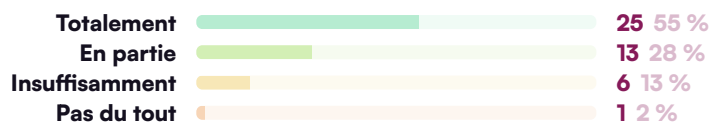
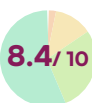
Le programme était-il clair et précis ?



Le programme était-il adapté à vos besoins ?



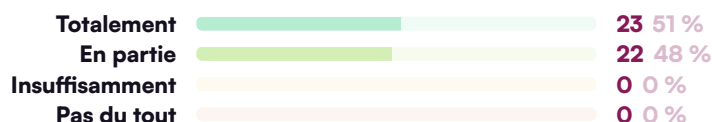
Les supports de formation étaient-ils clairs et utiles ?



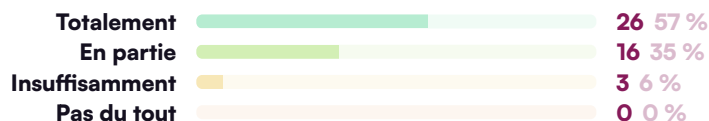
À ce jour, considérez-vous maîtriser les objectifs du programme ?



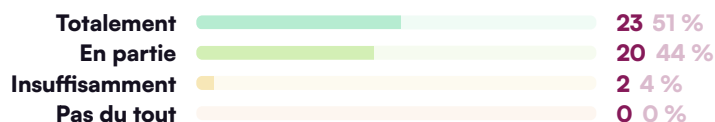
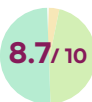
Revoir l'environnement de l'édition de logiciels et SaaS et des stratégies commerciales et marketing



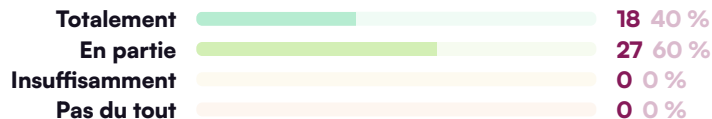
Comprendre les spécificités des processus de vente longs pour un éditeur de logiciels et SaaS



Structurer sa stratégie commerciale et réaliser le plan d'action : réfléchir à une stratégie de vente et identifier les besoins et attentes des prospects

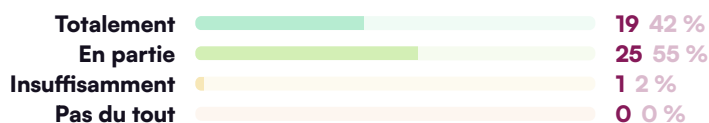


Utiliser les techniques et les outils d'aide à la vente de logiciels et SaaS et au marketing dans le cadre d'une vente complexe



Négocier de manière convaincante en tenant compte des motivations des divers interlocuteurs et conclure la vente en assurant leur satisfaction

8.5/10

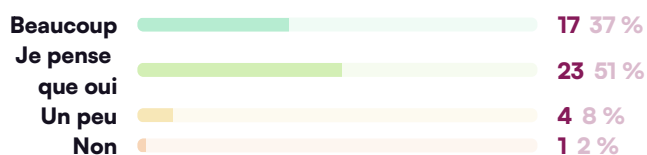


Efficacité de la formation

 8.4 / 10

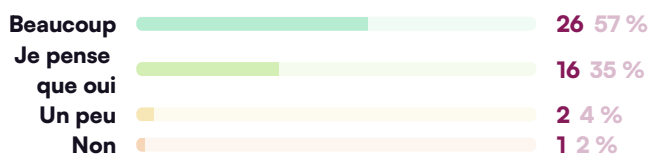
Cette formation améliore-t-elle vos compétences ?

8.1/10



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

8.7/10



Recommanderiez vous cette formation ?

Oui  41 91 %

Non  4 8 %

Quels sont les points forts de cette formation ?


- nous réunir - rappeler les bases


Les exercices pratiques avec les échanges derrière, avoir également la vision d'un formateur sur notre façon de faire était intéressant;


Les exercices qui permettent de mieux comprendre les concepts et de les essayer en pratique.

 Le formateur et la formation étaient dynamiques. Le contenu de la formation était pertinent et permettait de consolider des bases mais également repartir avec de nouvelles clés applicables.

 Didier est un formateur chevronné, humble et perspicace. Il décrypte aisément les situations et le profil des interlocuteurs. Les points forts résident surtout par une pédagogie très accessible et une complétude d'infos. Les points sont mis sur les leviers clefs de la vente à savoir la qualif et le closing ainsi que toutes les étapes à orchestrer pour gagner une opportunité.

 Formateur à l'écoute, qualité des conseils et des supports, site web

 La clarté et une structuration claire

 Adriana s'est parfaitement intégrée, anime avec dynamisme et crée un environnement positif. Met les participants à l'aise, ce qui favorise la cohésion d'équipe !

 Dynamisme Vente complexe multiinterlocuteur

 Formation de A à Z sur la vente de logiciel / vente complexe adapté Exercice pertinent

 Utilisation d'outils divers

 Adriana a su transmettre des contenus concrets, directement applicables à notre activité. Sa pédagogie structurée, combinée à une excellente capacité d'analyse, a permis de rendre la formation à la fois claire, engageante et adaptée à nos enjeux métiers

 La formation est complète et adresse tout les aspect d'un cycle de vente complexe de manière détaillé. La formatrice a été pédagogue et a été à l'écoute des nombreuses interrogations que nous avons pu avoir pour y répondre précisément.


L'expertise du formateur et sa maîtrise approfondie de son sujet, nous offre des réponses adaptées à chaque contexte logiciels. Les supports de formation sont complets et nous pouvons nous y replonger facilement après la formation. Cette formation aborde de manière claire et structurée l'ensemble des enjeux de vente auxquels les éditeurs sont confrontés.


Des exercices pratiques réguliers, et une expérience du formateur pertinente (bonne compréhension de nos cas particuliers)


mélange d'un socle théorie et pratique très pertinent, animateur dynamique et intéressant


Interactivité, théorie et pratique.


Pauline était très bien, très pédagogue. J'ai appris beaucoup de chose lors de cette formation. Rien à redire.


Approche holistique du cycle de ventes Formatrice très agréable et dynamique, très bienveillante Assez bon équilibre entre théorique et pratique


C'est incroyablement exhaustif pour seulement trois jours de formation ! :)


Elle permet de se remettre en question sur des habitudes de travail.


L'expérience de la formatrice, le contenu des techniques de vente


Les retours d'expérience et les exemples cités à propos par Adriana sont très éclairants. De même, mélanger des apprenants de divers sociétés permet de prendre du recul par rapport à son organisation et les missions de chaque service (ce qui relève du commercial, ce qui relève du marketing).


La pédagogie d'Adriana et sa parfaite maîtrise des enjeux métiers ont permis d'aborder les problématiques soulevées de manière concrète et pertinente.


Les compétences transises.

 Le côté participatif de la formation, beaucoup de mises en pratique et d'exercice, la formation est riche et captivante.

 Merci à Pauline pour son accompagnement et son dynamisme. Formation très enrichissante et très orientée terrain et problématiques avec des mises en situation pragmatique. Encore merci !

 Agenda clair et en cohérence avec la promesse

 Couvre toutes les techniques commerciales principales, très complet et adaptable en fonction des profils présents. Jeux de rôle qui permettent de se mettre en situation, exemples concrets tout au long de la formation

 remettre en perspective la proposition de valeur.

 Permet de prendre de la hauteur sur notre travail quotidien, notre organisation, process, etc. Permet de revoir les grands principes de vente Laisse de la liberté pour débriefer entre nous et que chacun débattenne sur l'organisation globale

 Les échanges entre collègues.

 apporter de nouvelle perspective

 On aborde plein de points différents, qui nous amènent à discuter en interne de plein de pain point qui ont pu être soulevés par Didier. En espérant faire avancer les choses.

 Favorise les échanges entre collègues et permet de prendre le temps de se poser sur des thématiques précises

 La pédagogie, les retours d'expérience d'autres clients, relativement complète avec le fait d'aborder le sujet des missions CSM.

 a soulevé de nombreux débats et idées en interne

 Cette formation m'a apporté une meilleure compréhension de la vente complexe dans le SaaS et des outils pratiques comme SPIN et MEDPICCR, que je vais pouvoir appliquer directement dans mes démarches commerciales.

Quels sont les points faibles de cette formation ?

 - pas assez adaptée au contexte kShuttle - peu orientée action / exécution

 Parfois pas forcément en lien avec la proposition de valeur kShuttle, nous avons quelques fois du mal à retrouver le lien entre la stratégie de la société ainsi que se qui était demandé par kShuttle;

 La partie théorique est moins claire et pas suffisamment expliquée à mon goût.

 La construction de notre proposition de valeur qui est essentiel pour notre activité n'a pas été approfondie lors de la formation alors que nous l'avons exprimé. Nous avons besoin d'un accompagnement plus complet sur ce point précis.

 La troisième journée était un peu longue car à distance et pas forcément aisée à suivre. Je pense que quelques exemples de sociétés même anonymisées pour la présentation commerciale seraient de bonne augure. Sinon, formation très satisfaisante, je n'ai que des feedbacks positifs à remonter :-)

 parfois quelques longueurs

 Rythme trop rapide pour ma part : La formation avance à un rythme soutenu, ce qui rend difficile l'assimilation des contenus. Certaines parties semblent fouillées, avec beaucoup d'informations à intégrer en peu de temps. Manque de petites pauses.

 Pas de point faible mais peut être surdimensionnée par rapport au Logiciel Beamex

 Densité de la formation ! Un quatrième jour aurait été parfait mais j'imagine que c'était convenu par l'entreprise comme ça.


Une journée en ligne, c'est bien trop.


Peut-être trop d'outils


Une densité de contenu importante, une demi-journée en plus aurait permis de mieux digérer et approfondir certains points.


La première partie de la session en visioconférence a été difficile à suivre du fait du problème technique (mauvaise connexion, mauvais outil d'organisation de réunion à distance ou autre). Le format est très dense ce qui est un atout (car programme complet) mais aussi un inconvénient car il va nous falloir du temps et de la pratique pour assimiler tout les concepts abordés


Le format distanciel de la dernière journée de formation n'est pas idéal, car il y a moins d'interaction et il est plus difficile de rester concentré.


A mon sens nous avons beaucoup parlé de Marketing un peu général qui reste un socle important pour aborder nos clients, mais j'aurais aimé pousser un peu plus les techniques et les outils qui concernent le sujet de la formation, "maîtriser les processus de vente longs pour les éditeurs de logiciels".


3eme jour en distanciel vraiment pas idéale


Zéro point faible, trop fort.


Sur la forme : Trop de mots parfois, des erreurs de syntaxe grammaticale trop fréquentes (trad auto de l'anglais ?), des slides lus parfois sans s'en détacher. Sur le fond : ce serait bien qu'il y ait un suivi personnalisé intégré à cette formation sur le long terme (12 mois au moins).


L'aide visuelle pourrait gagner en clarté.


Je pense que suivant le niveau de la maturité des candidats, la partie PAC n'a pas forcément de valeur ajoutée


Pas suffisamment de mise en pratique, d'exercices, de mise en situation. Beaucoup trop de slides Public trop hétérogène


Il aurait été utile d'avoir davantage de mises en situation concrètes sur les techniques de négociation, pour mieux ancrer les apports théoriques dans la pratique.


Mon activité ne se prête pas directement au jeu de rôle. j'ai besoin de formaliser mes produits.


Je n'ai pas remarqué de points faibles


Peut-être nous mettre à disposition des templates excel ?


Ne prend pas bien en compte l'émergence de l'IA et son impact sur les métiers commerciaux. J'espérais revenir de la formation avec des pistes d'amélioration de la productivité par IA pour mon équipe, ce qui n'est pas le cas. Je reviens finalement avec une idée de ce que notre direction devrait affiner pour mieux atteindre notre marché : un ICP et positionnement plus clair.


Support trop verbeux. Besoin de cas d'organisations similaires


Trop de texte sur les slides de présentation. Peut-être privilégier des mots clés. Et avant de présenter les mots-clés, faire des tours de table pour questionner les différentes personnes. 3ème jour à distance pas idéal.


Le support trop lourd.


trop PPT avec lecture de celui-ci ce qui peut malheureusement nous perdre


Les PowerPoint étaient trop chargés, c'était assez peu clair et trop d'informations qui parfois ont été simplement lues par le formateur


Présentation des méthodes classiques de vente - Toujours intéressant d'avoir une piquette de rappel mais un peu long sur ce format



Parfois inadapté lorsque l'équipe commerciale est composé de GAM, IC indirects, IC Internationaux.

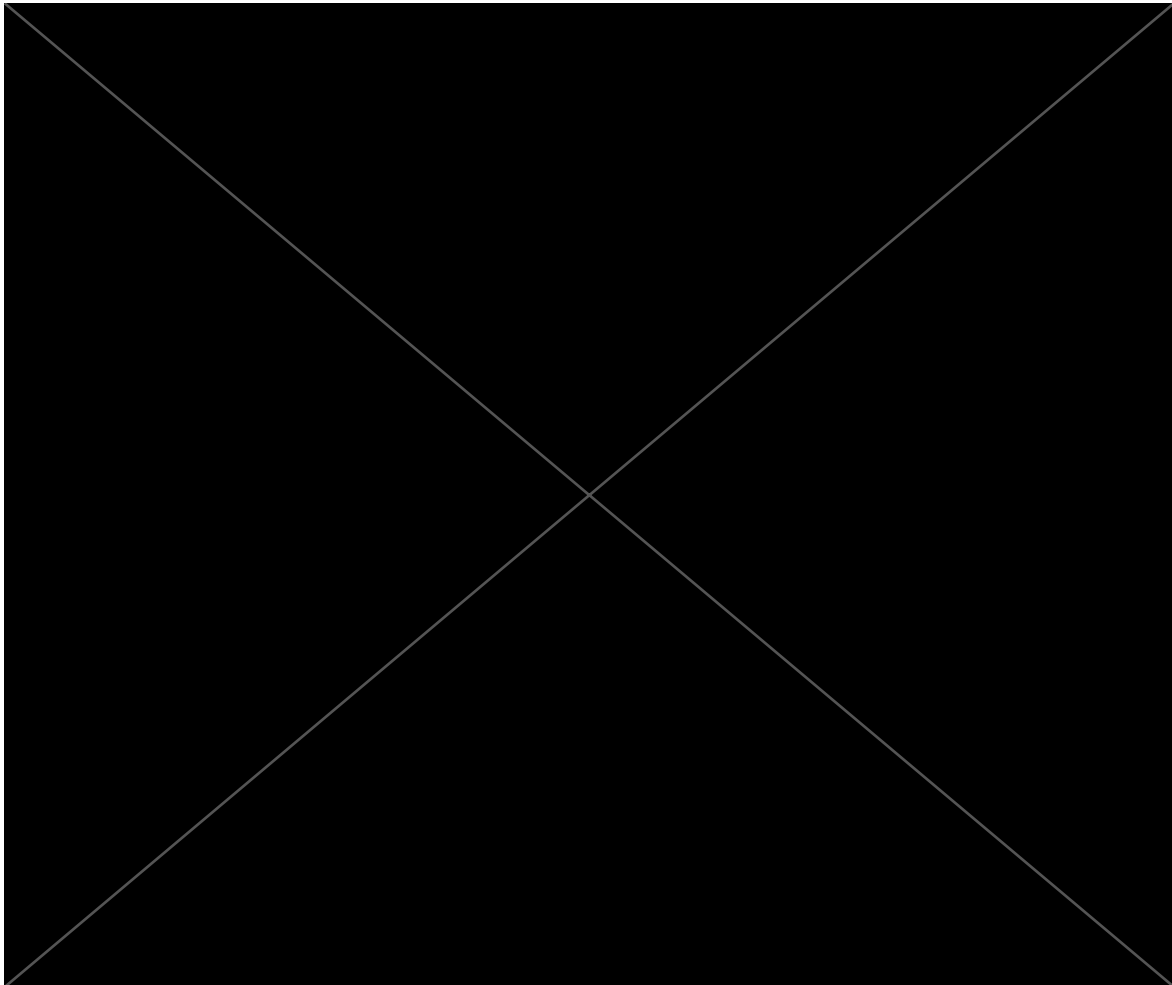


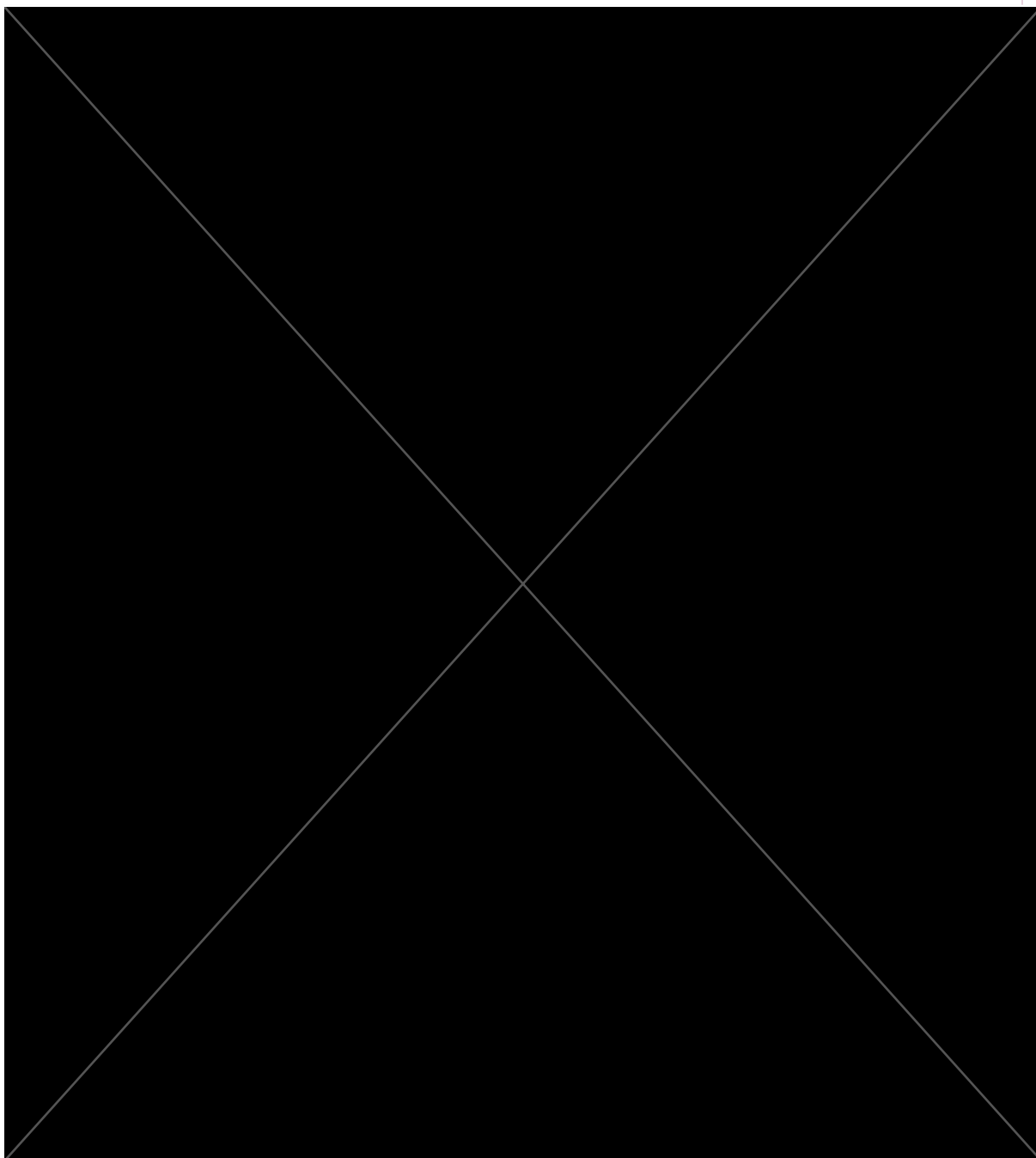
powerpointt trop long et trop de texte dessus pas assez d'exemple concret je n'ai pas l'impression d'avoir été "formé" mais plus d'avoir débattu l'organisation itnerne



La formation est très complète, mais avec des participants aux profils très variés, certains sujets n'ont pas pu être approfondis pour tous, et certaines parties auraient pu être encore plus adaptées aux spécificités de mon secteur et de mon marché.

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





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



RAS

BLANC Maya-Coralie

Je recommande vivement Didier de Route2business pour la qualité et pertinence de sa formation sur les ventes B2B complexes. Didier a su démystifier les processus, les rendre accessibles, clairs et surtout les étayer de conseils pertinents de nature à structurer notre processus de vente et de façon ultime gagner les affaires .

BENEDIC François

Formation claire adaptée et structurée

RIME Alix

Merci à Adriana pour cette formation enrichissante, essentielle pour mieux comprendre les étapes clés et réussir les ventes, animée avec douceur, patience et compréhension.



NA



Je suis disponible si vous souhaitez que nous en discutions ensemble

CASASOLA Mathilde

L'expertise du formateur et sa maîtrise approfondie de son sujet, nous offre des réponses et pistes de réflexion pertinentes, adapté à chaque contexte logiciel. Cette formation aborde de manière claire et structurée l'ensemble des enjeux de vente auxquels les éditeurs B2B sont confrontés. Je recommande vivement.

PAGES Elisa

J'ai passé 3 jours en formation avec Didier Fraisse : son expertise m'a réellement éclairé sur le monde des logiciels et ses pratiques. J'en ressors pleine de nouvelles connaissances et avec une todo list de nouvelles actions à mettre en place !

BUSSAC Pascale

Une approche à la fois structurée et très pratique pour mieux qualifier, piloter et sécuriser les deals complexes et longs. Très utile.

BECK Florian

C'était super ! Une super formatrice ! C'était très intéressant et constructif !

CARAYON Alexandre

Approche holistique du cycle de ventes Formatrice très agréable et dynamique, très bienveillante Assez bon équilibre entre théorique et pratique

BENE Fabienne

La formation "Maîtriser des processus de vente longs pour les éditeurs de logiciels" est une formation importante à effectuer soit pour la prise de poste d'un nouveau Business Developer ou pour se remettre en question dans son parcours professionnel.

ok

FLAMENT Clara

Une formation riche et captivante, je me suis senti challengé sur beaucoup de points ce qui me permettra de mettre de nouvelles actions en place afin de créer de la valeur.

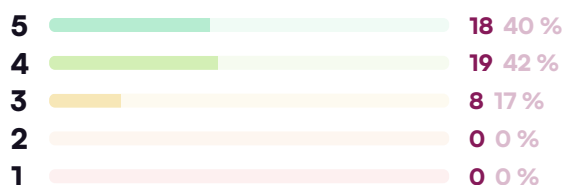
BAUDOIN Bérénice

Merci à Pauline pour son accompagnement et son dynamisme. Formation très enrichissante et très orientée terrain et problématiques avec des mises en situation pragmatique. Encore merci !

Quel est votre niveau de satisfaction suite à la formation ?

4.2

45 votants

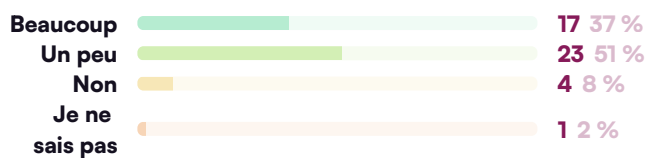


Efficacité de la formation

8.4 / 10

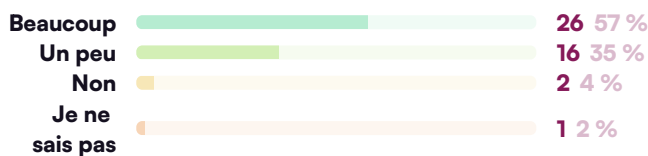
Cette formation améliore-t-elle vos compétences ?

8.1/10



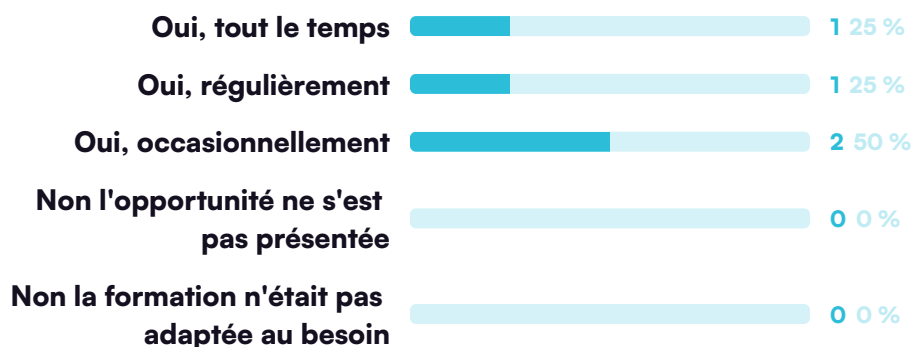
Ces nouvelles compétences vont-elles être applicables dans votre travail ?

8.7/10

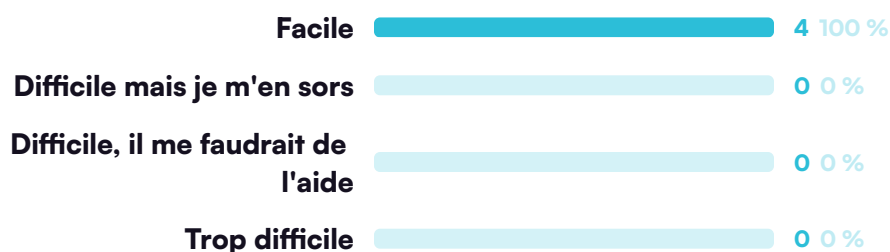


ÉVALUATION À FROID POUR LES APPRENANTS

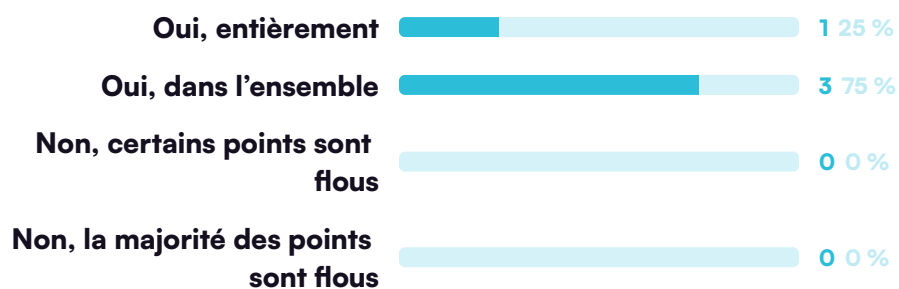
Avez vous pu mettre en pratique les connaissances acquises ?



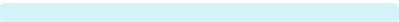
L'application concrète des connaissances vous paraît-elle ?



Les contenus abordés lors de la formation sont-ils toujours clairs et compréhensibles après trois mois ?



Souhaitez-vous que le formateur vous recontacte pour vous aider ?

Oui  0 0 %

Non  2 100 %

Y a-t-il des aspects de la formation que vous auriez aimé approfondir davantage ?


La pratique dans les négociations


Développer la partie négociation

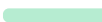
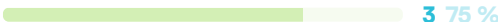
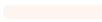

Non

Impact de la formation

 8.1 / 10

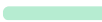
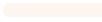
Cette formation a-t-elle
accru votre efficacité ?



Beaucoup		1 25 %
Moyennement		3 75 %
Peu		0 0 %
Pas du tout		0 0 %

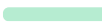
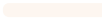
Vous sentez-vous plus à
l'aise dans votre
fonction ?



Beaucoup		2 50 %
Moyennement		2 50 %
Peu		0 0 %
Pas du tout		0 0 %

Selon vous, la formation
a-t-elle contribué à
améliorer vos résultats
professionnels ?



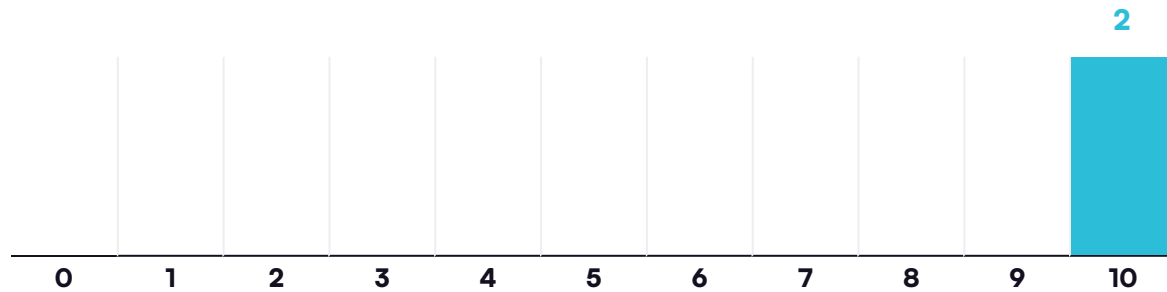
Beaucoup		1 25 %
Moyennement		2 50 %
Peu		1 25 %
Pas du tout		0 0 %

Évaluez vos compétences : Revoir
l'environnement de l'édition de logiciels et
SaaS et des stratégies commerciales et
marketing

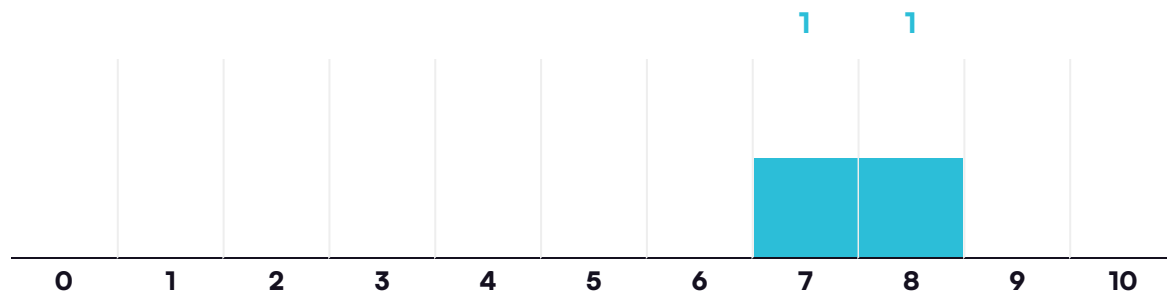
 9.0 / 10



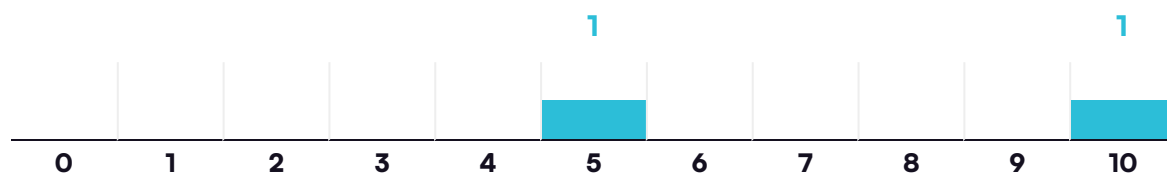
Évaluez vos compétences : Comprendre les spécificités des processus de vente longs pour un éditeur de logiciels et SaaS



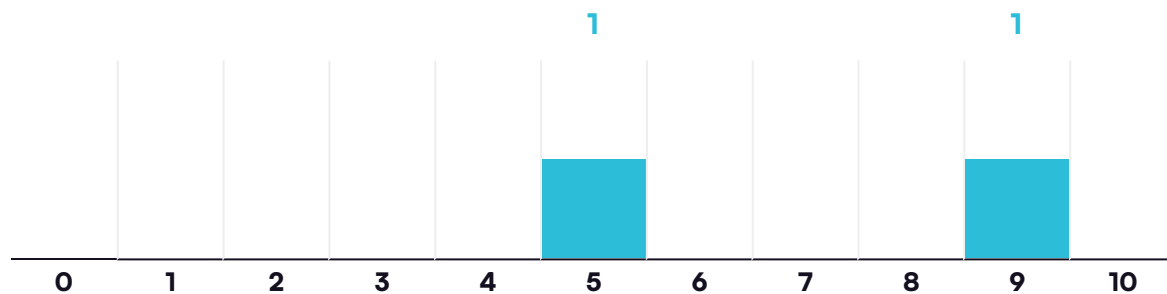
Évaluez vos compétences : Structurer sa stratégie commerciale et réaliser le plan d'action : réfléchir à une stratégie de vente et identifier les besoins et attentes des prospects



Évaluez vos compétences : Utiliser les techniques et les outils d'aide à la vente de logiciels et SaaS et au marketing dans le cadre d'une vente complexe



Évaluez vos compétences : Négocier de manière convaincante en tenant compte des motivations des divers interlocuteurs et conclure la vente en assurant leur satisfaction



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



Voir la théorie des bonnes pratiques et l'écart avec notre organisation / et le partage des expériences des autres participants et du formateur



Davantage valoriser notre offre de valeur. Passer plus de temps dans la qualification du projet



mé orat on u suivi commercial et le chapitre sur le CSM qui a débuté depuis 1 an chez Telelogos

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



De la pratique sur les techniques de négociation



Plus d'aptation au modèle indirect.


RAS

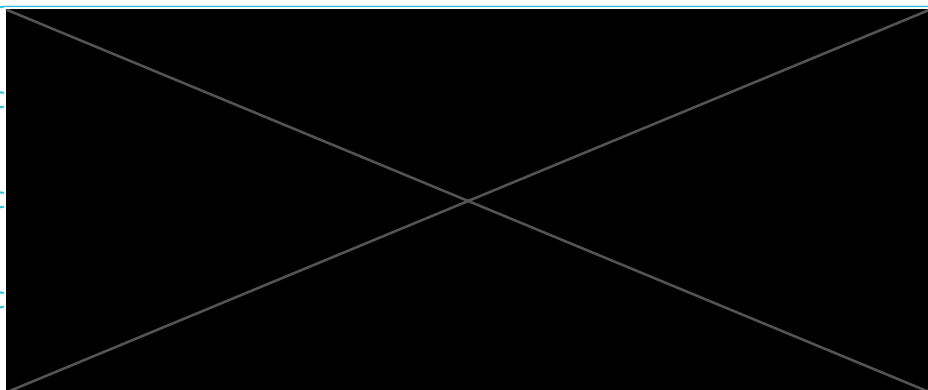
Quels pourraient être les prolongements nécessaires à la formation ?


NC

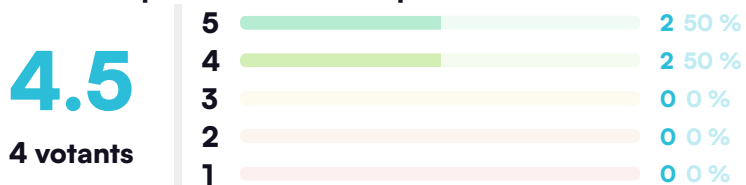

RAS


Formation autour du CSM et SDR

Avez-vous d'autres besoins en formation, conseil ou accompagnement ?



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



Souhaitez-vous être recontacté par le formateur pour avoir de l'aide ?

Oui  0 0 %