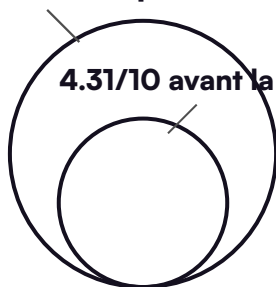


Résultats des évaluations

9.0 / 10

6.76/10 après la formation



+2.44 / 10

PROGRESSION DES COMPÉTENCES

ÉVALUATION À CHAUD POUR LES APPRENANTS **9.4**

Contenu de la formation **9.6**

Déroulement de la formation **9.6**

Efficacité de la formation **8.8**

Organisation de la formation **9.8**

Préparation de la formation **9.4**

Quel est votre niveau de satisfaction suite à la formation ? **9.3**

ÉVALUATION À FROID POUR LES APPRENANTS **7.9**

Impact de la formation **7.5**

Un mois après la formation, quel est votre niveau de satisfaction ? **8.3**

QUESTIONNAIRE POUR LES MANAGERS DES APPRENANTS **8.6**

Impact de la formation **8.8**

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 ? **8.7**

Si oui, quelle note sur 10 accorderiez-vous à cette formation suite aux retours du (des) participant(s) **8.0**

PROGRESSION SUR LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Évaluez vos compétences Connaître les logiciels utilisés en marketing et les outils d'IA disponibles pour améliorer la performance de ses actions marketing

Évaluez vos compétences Connaître les outils de mesure de performance et d'analyse de résultats dont l'impact de l'IA sur ces résultats

Évaluez vos compétences Créer du contenu attrayant et pertinent pour attirer les prospects

Évaluez vos compétences Développer des compétences en communication et relation client pour fidéliser sa clientèle

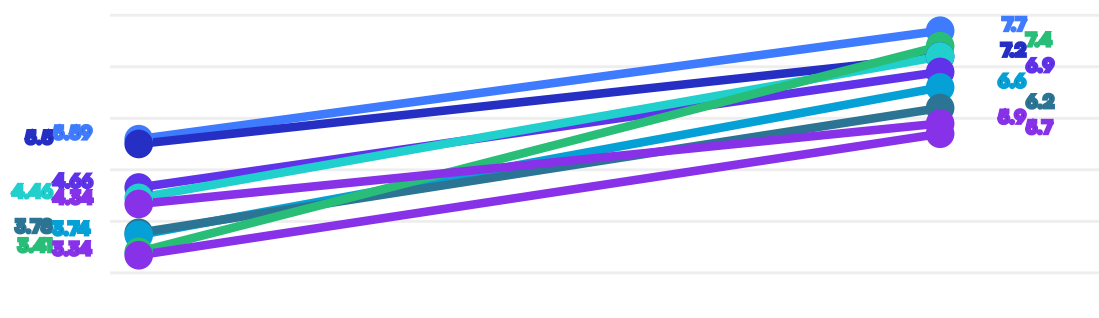
Évaluez vos compétences Gérer des projets marketing pour optimiser les campagnes

Évaluez vos compétences Identifier des ICP (Idéal Customer Profile) et Personas marketing

Évaluez vos compétences Maîtriser les différentes techniques de marketing spécifiques aux logiciels et SaaS (InBound Marketing, Growth Marketing)

Évaluez vos compétences Maîtriser les techniques de génération de leads et de conversion des visiteurs en clients

Évaluez vos compétences Mettre en place l'automatisation des actions marketing notamment grâce à l'IA

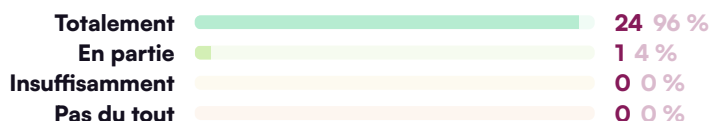


ÉVALUATION À CHAUD POUR LES APPRENANTS

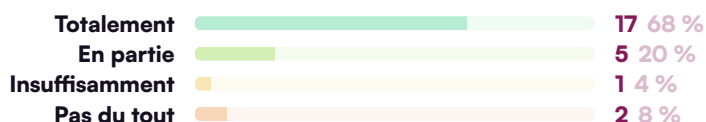
Préparation de la formation

9.5 / 10

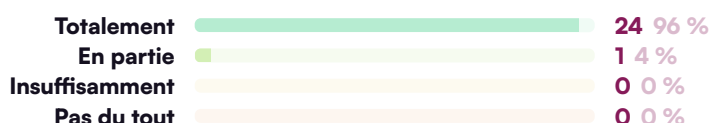
Le programme et les objectifs de la formation ont-ils été clairement annoncés ?



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



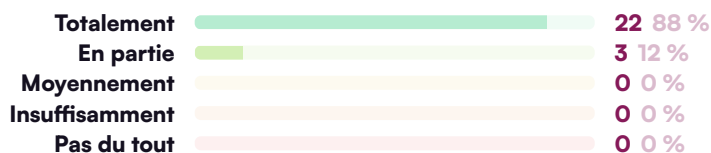
Avez-vous eu accès à votre espace de formation sur lequel se trouvent toutes les informations concernant son organisation ? (programme, dates, horaires, lieu)



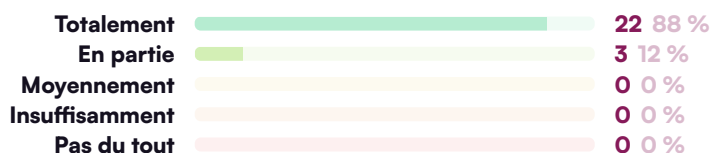
Organisation de la formation

9.8 / 10

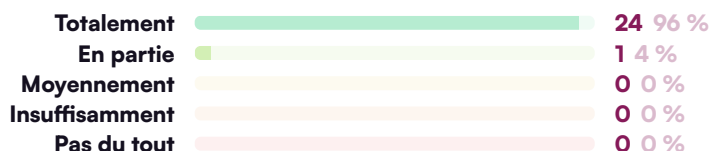
Etes-vous satisfait de l'organisation de la formation ?



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



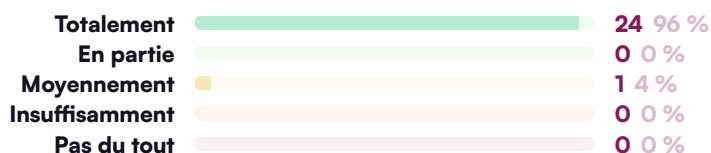
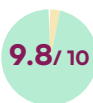
S'il y a eu besoin, avons-nous répondu à vos besoins en terme d'adaptabilité au niveau de l'organisation de la formation ? (dates, horaires, besoin de pauses régulières etc...)



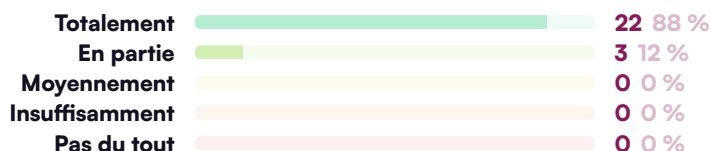
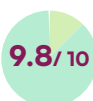
Déroulement de la formation

9.7 / 10

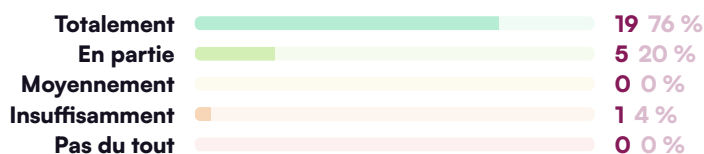
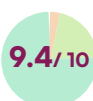
Le formateur était-il clair et dynamique ?



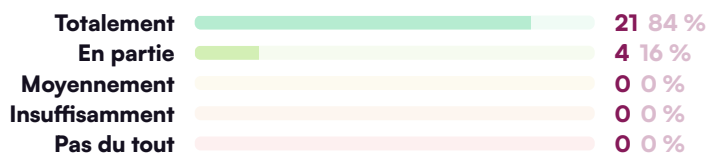
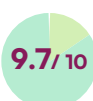
Les exercices et activités étaient-ils pertinents ?



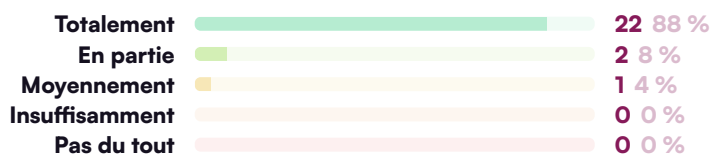
Le formateur a-t-il adapté la formation aux stagiaires ?



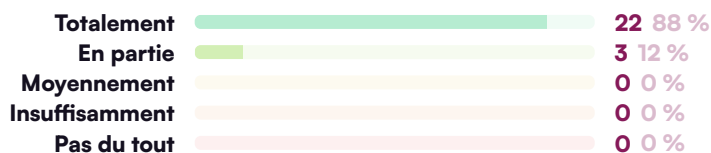
Le formateur a-t-il pris en compte vos besoins/demandes indiqués dans votre questionnaire de préformation ?



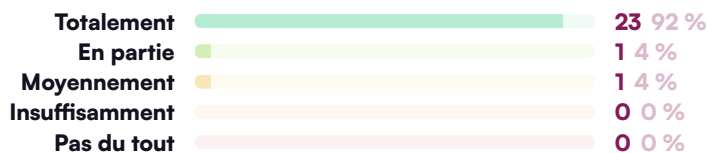
Le groupe était composé de manière adaptée ?



La cadence de la formation était-elle adaptée ?



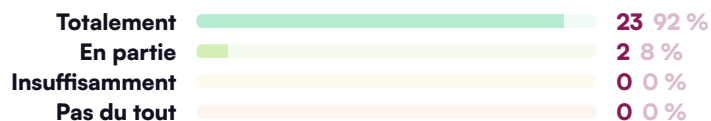
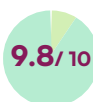
La méthode d'apprentissage du formateur était-elle adaptée ?



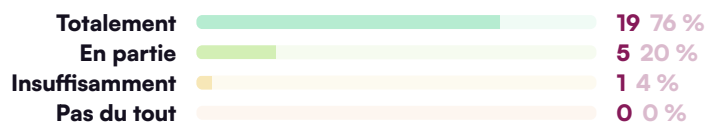
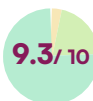
Contenu de la formation

9.6 / 10

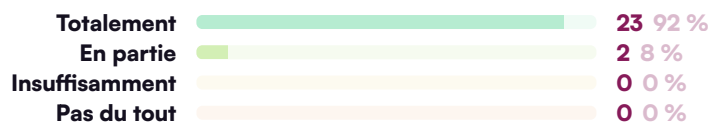
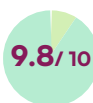
Le programme était-il clair et précis ?



Le programme était-il adapté à vos besoins ?



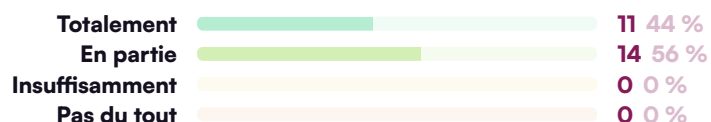
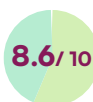
Les supports de formation étaient-ils clairs et utiles ?



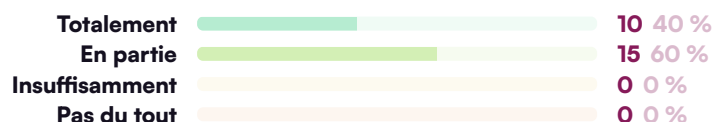
À ce jour, considérez-vous maîtriser les objectifs du programme ?



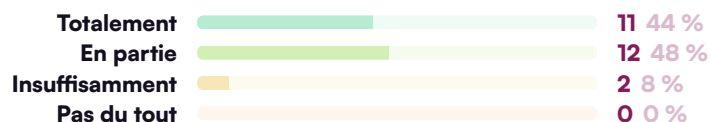
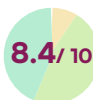
Gérer des projets marketing pour optimiser les campagnes



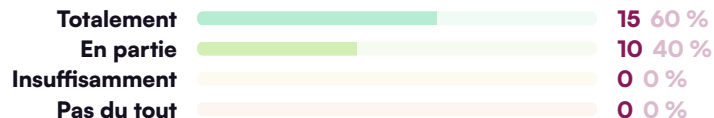
Maîtriser les différentes techniques de marketing spécifiques aux logiciels et SaaS (InBound Marketing, Growth Marketing...)



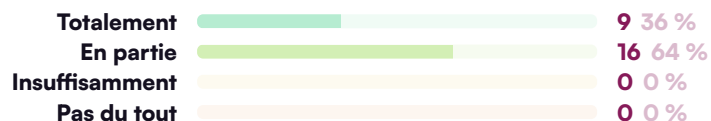
Connaître les logiciels utilisés en marketing et les outils d'IA disponibles pour améliorer la performance de ses actions marketing



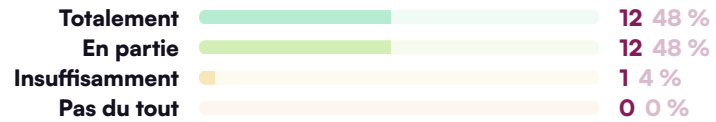
Identifier des ICP (Idéal Customer Profile) et Personas marketing



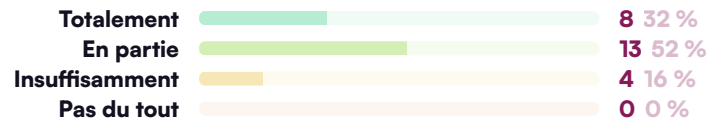
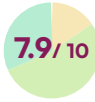
Maîtriser les techniques de génération de leads et de conversion des visiteurs en clients



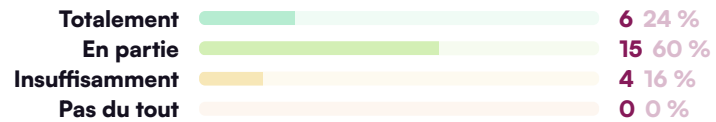
Créer du contenu attrayant et pertinent pour attirer les prospects



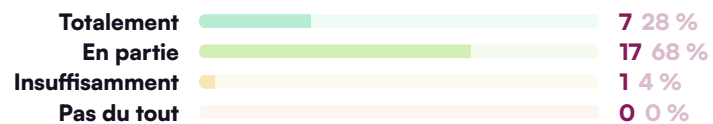
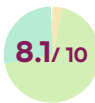
Mettre en place l'automatisation des actions marketing notamment grâce à l'IA



Connaître les outils de mesure de performance et d'analyse de résultats dont l'impact de l'IA sur ces résultats



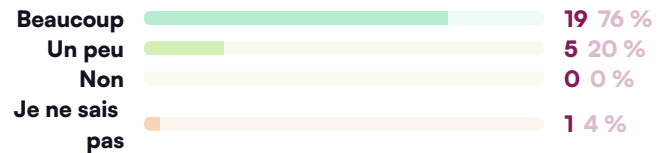
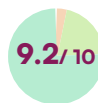
Développer des compétences en communication et relation client pour fidéliser sa clientèle



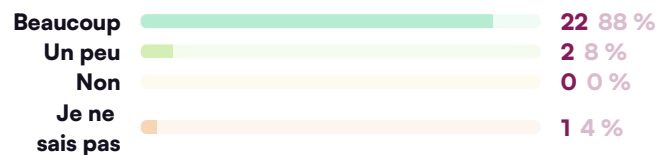
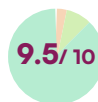
Efficacité de la formation



Cette formation améliore-t-elle vos compétences ?



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



Recommanderiez vous cette formation ?

Oui 25 100 %

Non 0 0 %

Quels sont les points forts de cette formation ?

 Complète et permet d'avoir une vision globale de tous les leviers marketing possibles Intégration des nouveaux outils d'IA donc c'est bien

 Contenu de la formation très personnalisé à notre entreprise (exemple, étude de cas, recommandations ...)

 Adaptabilité, personnalisation, clarté

 Personnalisation de la formation à notre entreprise

 cette formation conforte certains points, nous amène des nouvelles compétences ou regards.

 La formation dispensée a été personnalisée à notre secteur et aux besoins de notre service, qui est en pleine transformation SaaS. Les exercices pratiques ont aussi permis de nous poser à nouveau sur des chantiers de fond (persona, ICP, proposition de valeur, exemples de marketing automation) et de définir des projets pour les prochaines semaines.

 Permet d'acquérir une vision globale des moyens à disposition et de structurer les actions marketing grâce à des outils concrets. Un grand merci à la formatrice qui a su s'adapter aux réalités de mon secteur d'activité et proposer des pistes d'actions concrètes qui donnent beaucoup d'idées pour la suite.

 Un format avec un rythme adapté et avec un petit groupe qui aide à ne pas se disperser et prendre le temps d'évoquer nos propres problématiques

 Le support excel qui nous permet de mettre en pratique la formation directement pour l'un de nos clients et donc d'apporter de la valeur ajoutée immédiatement

 La formation présente une bonne vue d'ensemble sur les différentes techniques et missions associées au B2B marketing pour les éditeurs de logiciel et permet de commencer à les mettre en pratique sur son cas en particulier.

 Complet, Dynamique et effectif adapté

Le fait que la formation soit adaptée spécifiquement aux éditeurs de logiciels est un vrai plus ! Les exercices pratiques aussi permettent d'être actifs et de bénéficier de retours et de conseils adaptés à notre contexte.

Mix de théorie, d'exercices d'application et de démonstration opérationnelle d'outils majeurs du marché. Formatrice compétente, capable d'expliquer et de répondre aux questions.

Des exemples parlants et actualisés, l'expertise d'Alesya. Il y a beaucoup de choses à mettre en pratique, les exercices mènent tous vers un même but : créer son PAM. Tout est utile mais si c'est sur le très long terme.

alterne stratégique et opérationnel, théorie et pratique, réflexion et exemples concrets

Groupe réduit, cadence, exercices pratiques, commentés et adaptés à notre cadre professionnel actuel, on repart avec un plan marketing bien avancé, les échanges sont facilités en petit groupe, l'intervenante est à l'écoute

La formation est très concrète, parfaitement structurée et directement applicable au quotidien. Le formateur est clair, dynamique et s'adapte vraiment au niveau et aux besoins des participants. Les exemples, les exercices pratiques et les démonstrations d'outils (marketing & IA) permettent de bien comprendre et d'intégrer chaque notion. Le rythme est agréable, les supports sont clairs et le contenu couvre à la fois la stratégie, les outils et la mise en pratique.

La formatrice est très pédagogue et prend le temps de faire du cas par cas, ce qui est très agréable. Faire un état des lieux de ce que nous avons, et d'avoir une vision globale de ce que nous devons mettre en place et comment.

la pratique et les exemples concrets

Tour d'horizon assez complet Paramétrage en live de Google Analytics se besoin

Quels sont les points faibles de cette formation ?

Formation trop générique et qui ne prend pas en compte les secteurs d'activité et les spécificités des sociétés Le format distanciel est difficile à suivre ce qui diminue les interactions

RAS

Etant au service événementiel et n'ayant pas eu un cursus Marketing, plus difficile pour moi

RAS

RAS

Le rythme laisse peu de temps pour appliquer concrètement les acquis en entreprise avant la séance suivante, au vu des contraintes opérationnelles quotidiennes.

Une formation qui aborde beaucoup de sujets différents et pertinents et certains sujet auraient matière à être évoqué sur des sessions / temps plus importants. Je pense que pour l'ensemble des thématiques évoqués, c'est pertinent pour connaître les outils et bonnes pratiques mais pas assez pour se sentir à l'aise et en maîtrise seul à la fin de la formation.

Les sujets plus techniques où il n'y a pas de mise en pratique

La formation présentant une vue d'ensemble elle ne permet pas de maîtriser les différentes techniques. La formation pourrait intégrer un cas pratique qui montre l'impact de la mise en place des techniques présentées afin de permettre d'évaluer le potentiel.

ras sauf peut être le fait que ce soit tellement complet qu'on a pas le temps de voir certains points en profondeur mais c'est déjà très bien balayé

Rien à dire.

 Contenu très dense (ce qui est une bonne chose) mais difficile de tout intégrer d'un seul coup : la prise de notes perso aide !

 Je ne me sentais pas au même niveau que les autres, ni dans les mêmes formes/ taille d'entreprises. La création du PAM devrait se faire au fur et à mesure de la formation ou tout du moins j'aurai aimé être plus incité à noter les éléments prioritaires à mettre en œuvre au terme de la formation.

 je n'en vois aucun

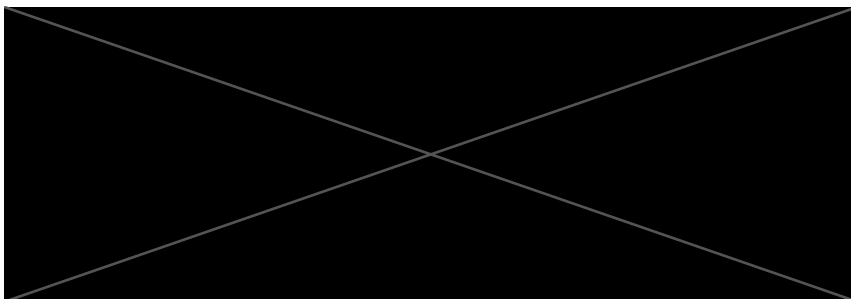
 L'écart de 15 jours entre les 2 dernières formations. Le rythme d'une formation par semaine pendant 3 semaines serait bien. Et le timing aussi car au 18/12 on est sur le point de finaliser notre roadmap marketing et le budget est déjà clôturé.

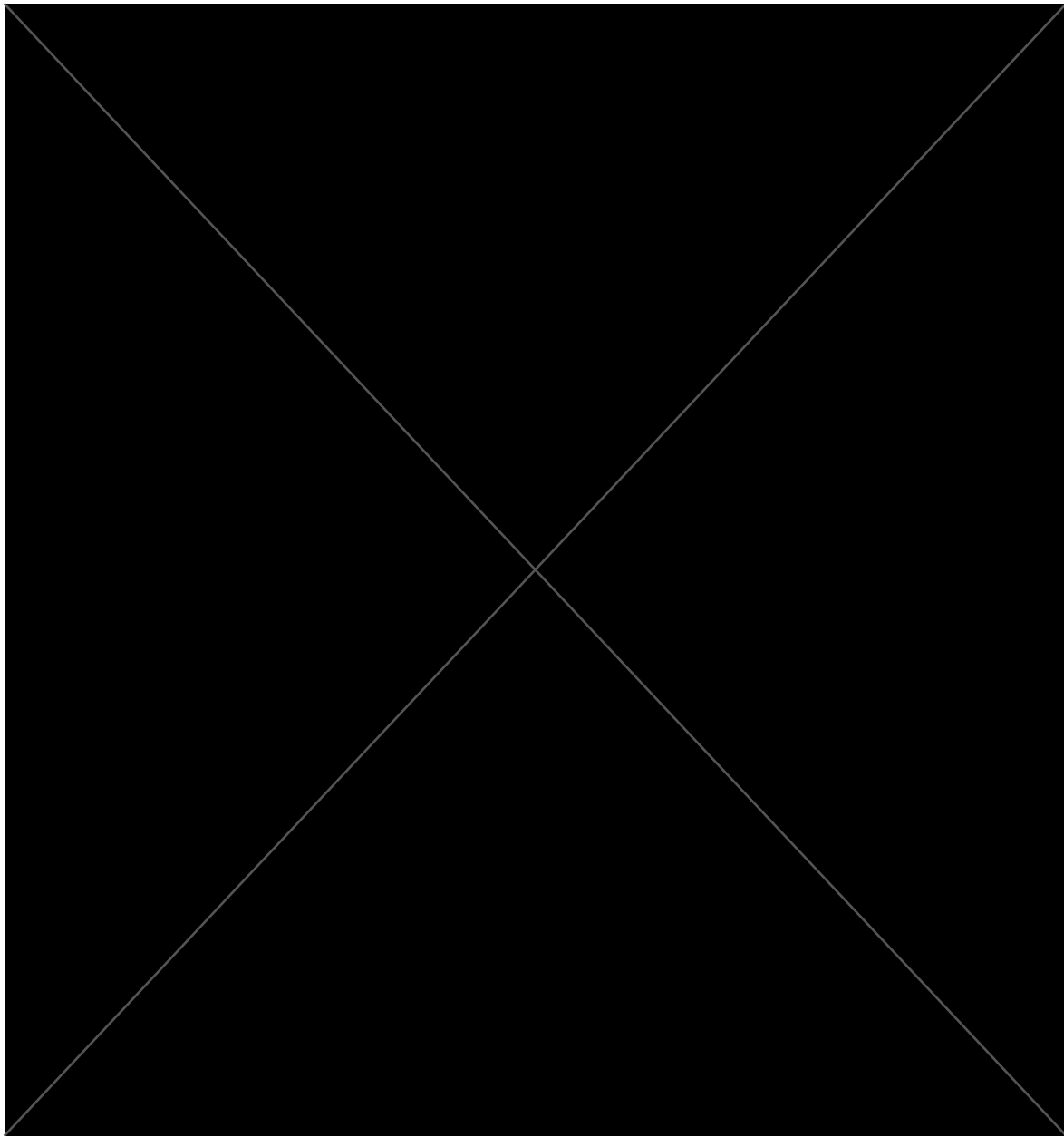
 Je n'ai pas identifié de point faible particulier. Peut-être prévoir encore plus d'exemples sectoriels ou de cas pratiques très proches de notre activité — mais le contenu était déjà très complet.

 Il y a beaucoup d'informations à assimiler sur la mise en place de certains outils. Pour ma part, cela me donne envie d'en comprendre davantage les raisons et le fonctionnement. Par exemple, pour Google Ads ou Google Analytics, j'aimerais apprendre à mieux lire et interpréter les données, ainsi qu'à les reporter correctement, afin de pouvoir en tirer de véritables axes d'amélioration.

 peut être un petit guide pour se lancer dans google analytics mais le support répondra à cela je pense aussi

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

KUNTZMANN Marion

Formation complète et intéressante. Les formateurs sont à l'écoute de nos attentes et nous amène à nous questionner sur nos diverses missions.

FRANCOIS Appoline

La formation était adaptée à nos besoin et très intéressante ! Les exercices pratiques en cours de formation permettent de bénéficier de retours et de conseils adaptés à notre contexte.

LAURIOT Benjamin

Une formation de qualité, bien adaptée aux experts du monde de l'édition logicielle (en particulier SaaS). En 3 jours, elle aide à se forger une vision d'ensemble de la démarche marketing opérationnelle (inbound, outbound et growth marketing) et permet de (re)découvrir de nombreux outils et process marketing pour identifier, conquérir et fidéliser des clients.

PIOLLET Charlotte

Une formation de grand qualité qui allie stratégique et opérationnel, théorie et pratique, en s'appuyant sur des exemples concrets et qui nous pousse à revoir et enrichir nos méthodes de travail.

PERROTTE Lola

Je recommande la formation "Marketing opérationnel pour les éditeurs de logiciels SaaS" qui m'a permis d'approfondir mes connaissances et de développer mes compétences professionnelles. Pendant la formation, j'ai déjà commencé à mettre en pratique certaines recommandations entre les sessions. A l'issue de la formation, je ressors avec un plan marketing assez complet et plein d'actions à mettre en place dès demain à présenter à mon équipe marketing. Alesya est pédagogue, à l'écoute et qualifiée, elle sait de quoi elle parle et nous a partagé beaucoup d'exemples concrets, on repart avec un grand nombre de recommandations en poche aussi bien pour l'optimisation SEO, SEA que pour le marketing automation.

PETITJEAN Julien

La formation était très claire, dynamique et parfaitement adaptée à nos besoins. Les outils, méthodes et cas pratiques présentés m'ont permis de comprendre comment structurer mes actions marketing et comment utiliser l'IA pour gagner en efficacité. Je repars avec des compétences directement applicables et une vision plus précise de mes priorités. Je recommande vivement cette formation.

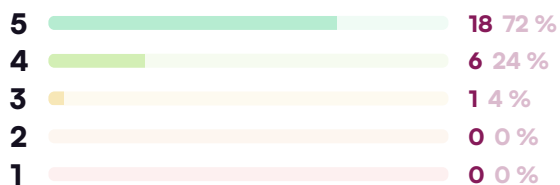
RAUFASTE Victoria

La formatrice fait preuve d'une grande pédagogie et prend vraiment le temps d'accompagner chacun individuellement, ce qui est très appréciable. La formation nous a permis de faire un état des lieux clair de nos outils et de bénéficier d'une vision globale sur ce qu'il reste à mettre en place, ainsi que sur la manière de le faire. Une expérience à la fois structurante et rassurante.

Quel est votre niveau de satisfaction suite à la formation ?

4.7

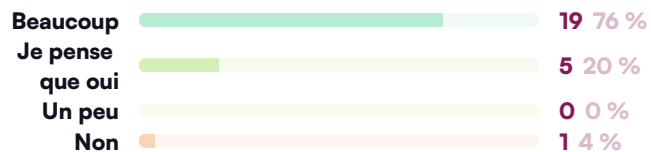
25 votants



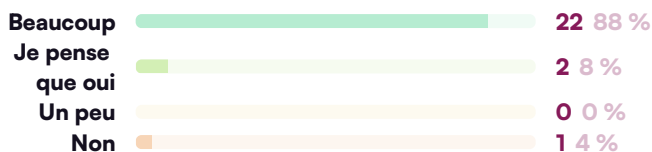
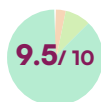
Efficacité de la formation

9.4 / 10

Cette formation améliore-t-elle vos compétences ?

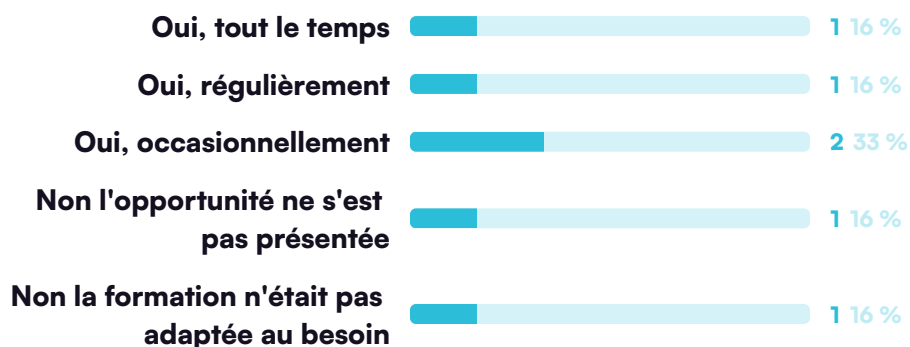


Ces nouvelles compétences vont-elles être applicables dans votre travail ?

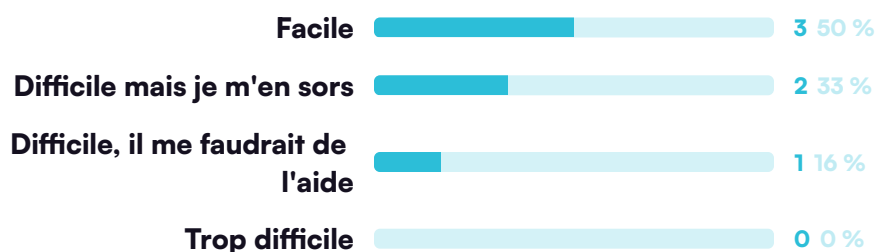


ÉVALUATION À FROID POUR LES APPRENANTS

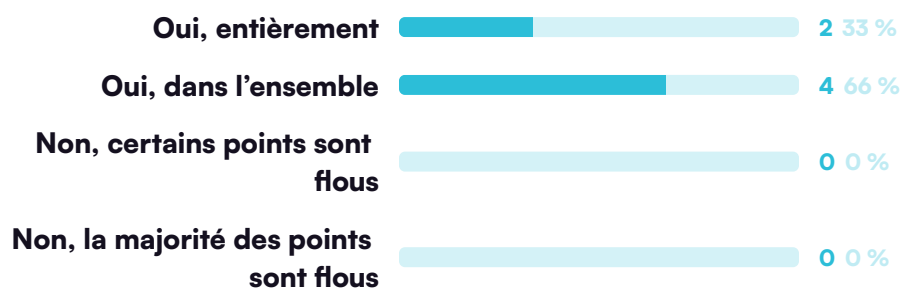
Avez vous pu mettre en pratique les connaissances acquises ?



L'application concrète des connaissances vous paraît-elle ?



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



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

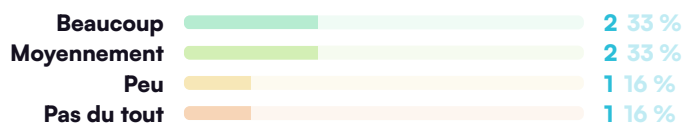
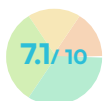
Beaucoup de contenus vus en formation n'étaient pas adaptés au secteur de la santé. J'ai souvent dû préciser ce qui était applicable ou non dans notre contexte. Certains sujets, comme l'IA ou les CRM, étaient intéressants, mais traités de façon trop générale : une simple démo ne suffit pas à en maîtriser l'usage.

Non, la formation était très complète !

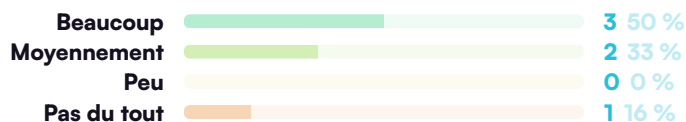
Impact de la formation

7.4 / 10

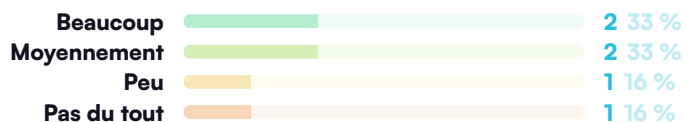
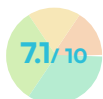
Cette formation a-t-elle accrue votre efficacité ?



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

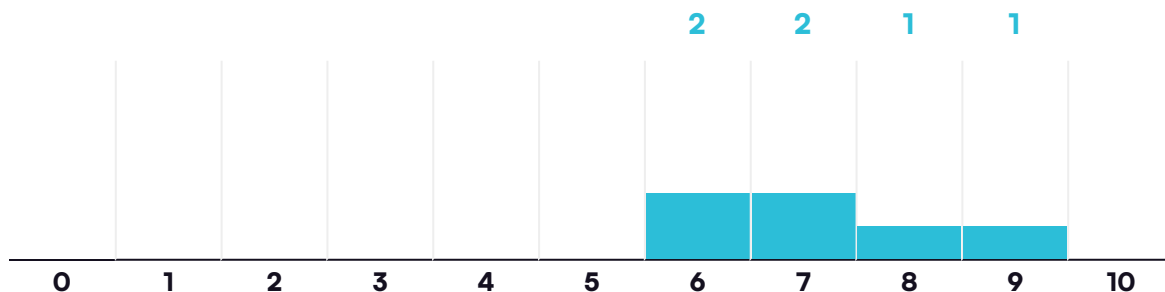


Selon vous, la formation a-t-elle contribué à améliorer vos résultats professionnels ?



Évaluez vos compétences : Gérer des projets marketing pour optimiser les campagnes

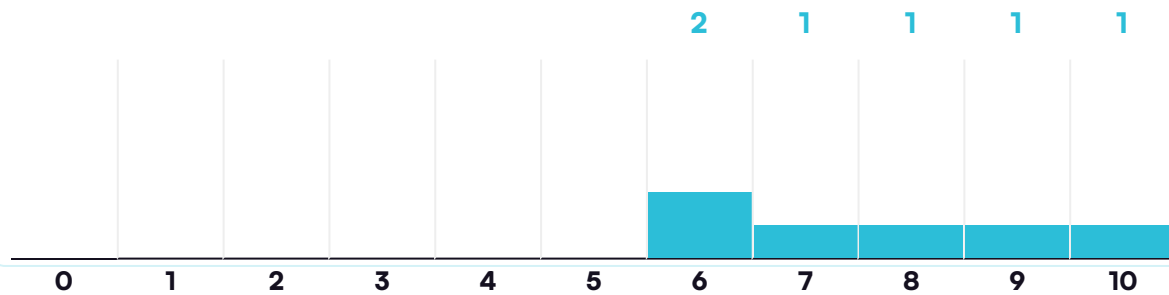
7.2 / 10



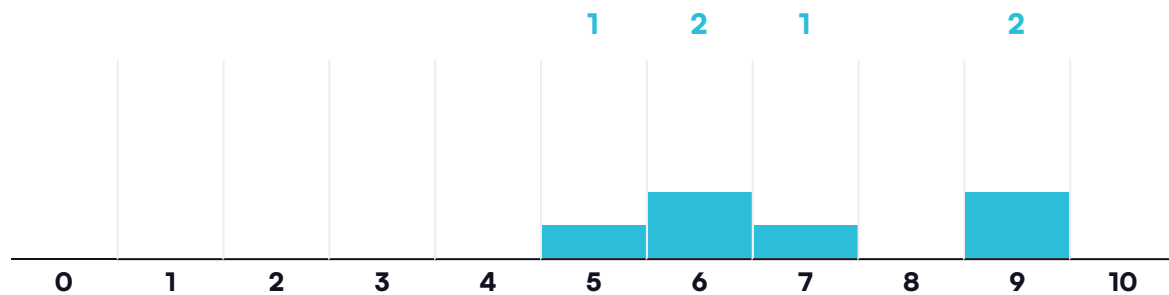
Évaluez vos compétences : Maîtriser les différentes techniques de marketing

7.7 / 10

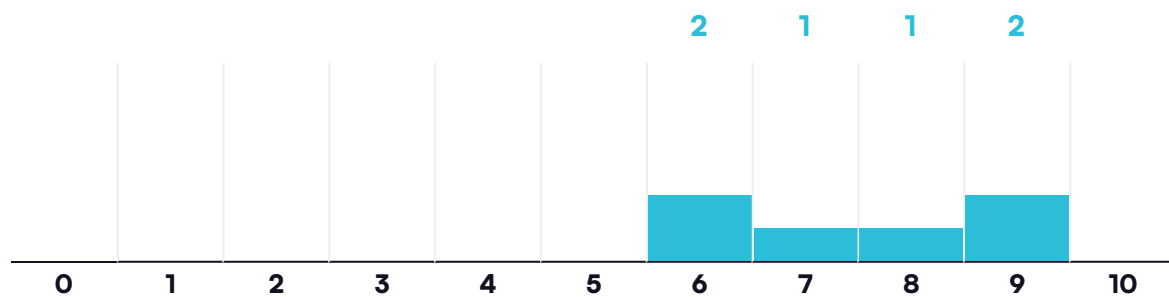
spécifiques aux logiciels et SaaS (InBound Marketing, Growth Marketing...)



Évaluez vos compétences : Connaître les logiciels utilisés en marketing et les outils d'IA disponibles pour améliorer la performance de ses actions marketing

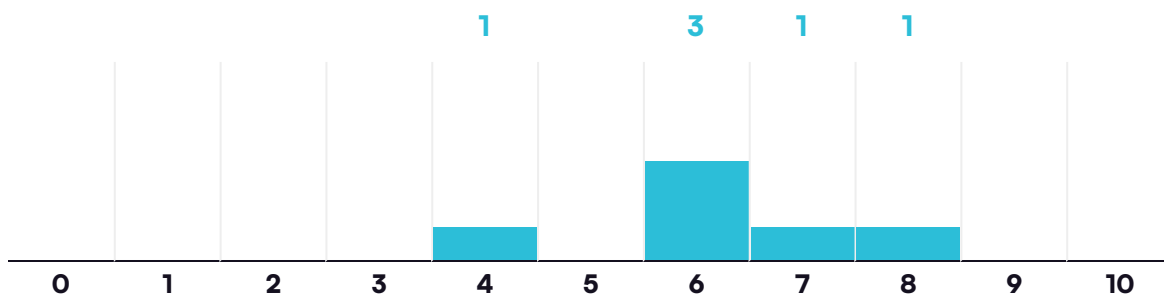


Évaluez vos compétences : Identifier des ICP (Idéal Customer Profile) et Personas marketing

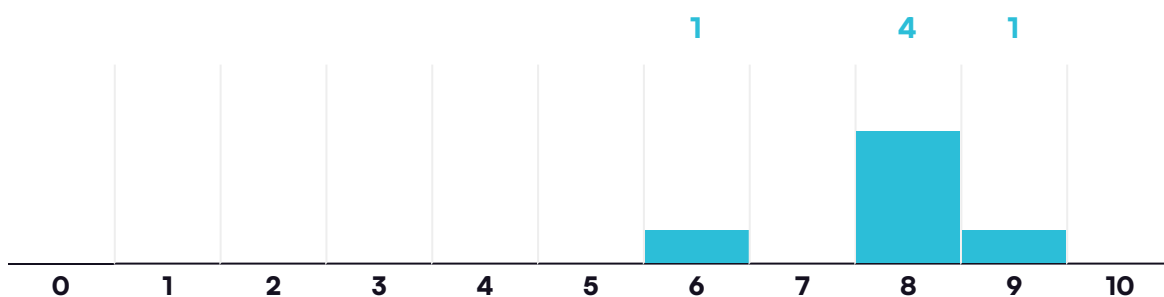


Évaluez vos compétences : Maîtriser les techniques de génération de leads et de conversion des visiteurs en clients

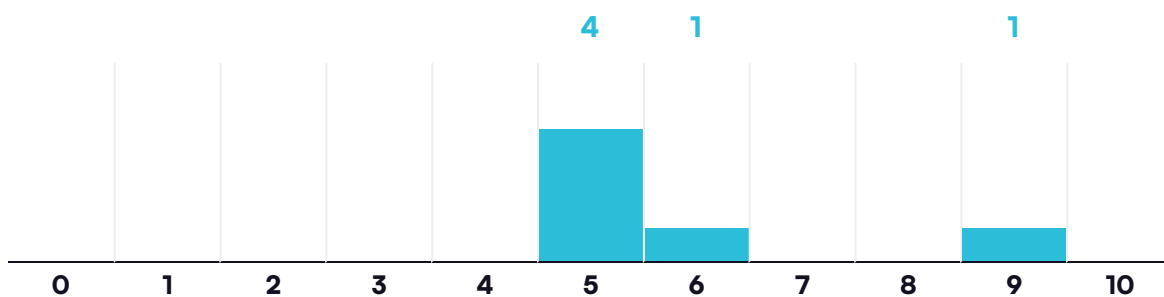




Évaluez vos compétences : Créer du contenu attrayant et pertinent pour attirer les prospects



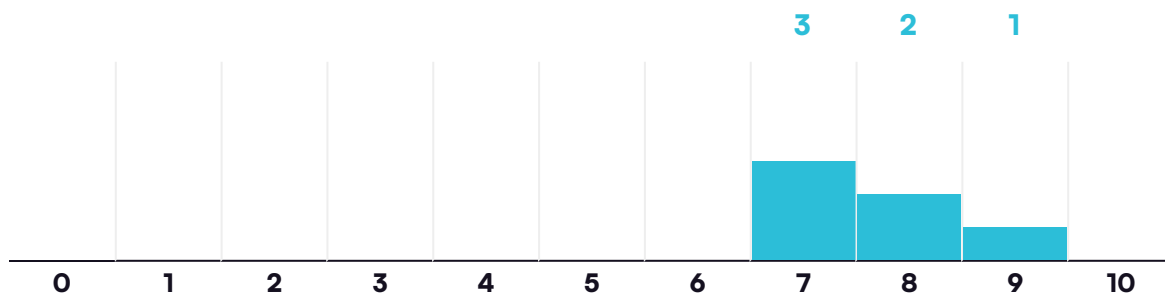
Évaluez vos compétences : Mettre en place l'automatisation des actions marketing notamment grâce à l'IA



Évaluez vos compétences : Connaître les outils de mesure de performance et d'analyse de résultats dont l'impact de l'IA sur ces résultats



Évaluez vos compétences : Développer des compétences en communication et relation client pour fidéliser sa clientèle



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

La présentation des différentes plates-formes et outils d'automatisation ainsi que les rappels sont pour moi les éléments les plus utiles

Apprendre les bases du marketing (par exemple réfléchir aux ICP et personas)

La construction du PAM

Les démonstrations opérationnelles et les listings d'outils.

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

Des cas précis dans le secteur de la santé, car beaucoup de choses vues en cours étaient du domaine du marketing en général, ce qui était très intéressant, mais pas forcément applicable dans tous les secteurs. Ce qui du coup n'apporte pas une réelle plus-value.

RAS

Approfondissement sur le monitoring du positionnement sur les moteurs IA

-

Quels pourraient être les prolongements nécessaires à la formation ?

Je pense que la formation dans son ensemble est très bien composée. Néanmoins avoir des modules ou des Mouk pour prendre en main certaines applications ou alors des vidéos, très focalisé sur les applications vues pendant les cours avec une démo serait un grand plus.

Approfondissement sur le monitoring du positionnement sur les moteurs IA

-

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

non

J'aimerais beaucoup me former sur les différentes applications comme Google Analytics, Google, LinkedIn AdS etc.

RAS

Pas pour le moment 😊

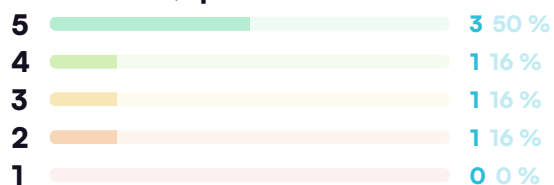
RAS

-

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

4.0

6 votants



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

Oui 0 0 %

Non 4 100 %