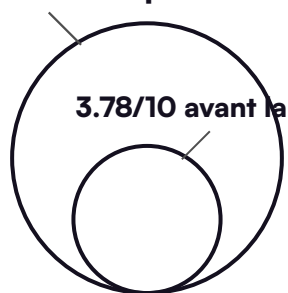


Résultats des évaluations

**9.6 / 10**

6.84/10 après la formation



3.78/10 avant la formation

**+3.07 / 10**

PROGRESSION DES COMPÉTENCES

**ÉVALUATION À CHAUD POUR LES APPRENANTS 9.7**

Contenu de la formation **9.8**

Déroulement de la formation **9.8**

Efficacité de la formation **9.1**

Organisation de la formation **9.9**

Préparation de la formation **9.7**

Quel est votre niveau de satisfaction suite à la formation ? **9.8**

**ÉVALUATION À FROID POUR LES APPRENANTS 9.2**

Impact de la formation **9.0**

Un mois après la formation, quel est votre niveau de satisfaction ? **9.5**

**QUESTIONNAIRE POUR LES MANAGERS DES APPRENANTS 9.6**

Impact de la formation **9.4**

Quel est votre degré de satisfaction concernant l'organisation de la formation ? (1 - Très mécontent; 5 - Très satisfait) **9.4**

Quelle est votre satisfaction globale ? **10.0**

Si oui, quelle note sur 10 accorderiez-vous à cette formation suite aux retours du (des) participant(s) **9.6**

## PROGRESSION SUR LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Évaluez vos compétences Comprendre les spécificités du marketing dans l'industrie des logiciels et SaaS

Évaluez vos compétences Connaître les principes de base de IA et identifier les opportunités qui permettront de l'intégrer dans sa stratégie marketing

Évaluez vos compétences Connaître les techniques de marketing digital et Inbound marketing adaptées au secteur des logiciels

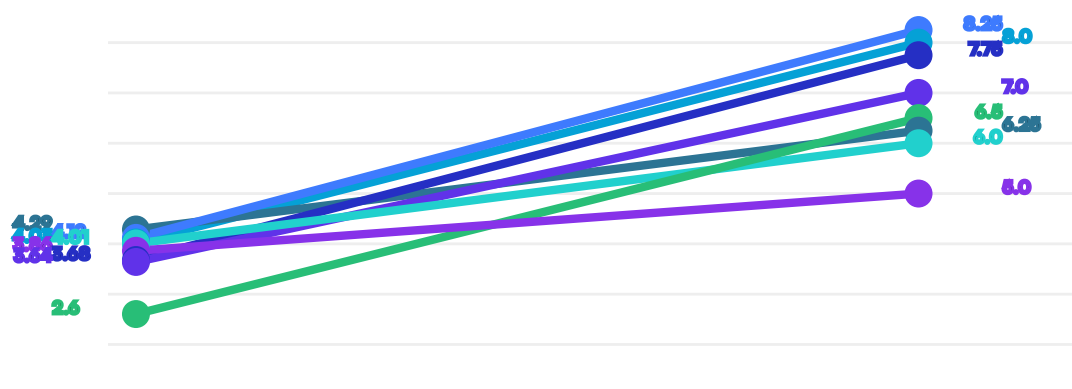
Évaluez vos compétences Définir un positionnement stratégique pour un éditeur de logiciels ou SaaS

Évaluez vos compétences Elaborer un plan marketing efficace pour promouvoir les logiciels et les services associés

Évaluez vos compétences Mesurer et Analyser les performances des campagnes marketing pour optimiser les résultats notamment grâce à l'IA

Évaluez vos compétences Se familiariser avec les stratégies de pricing et de packaging des logiciels et SaaS

Évaluez vos compétences Utiliser les outils IA disponibles pour améliorer la performance de ses actions marketing

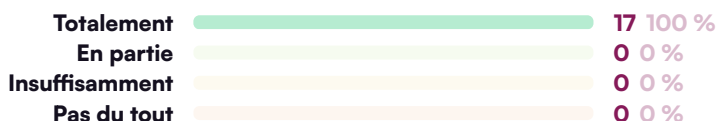
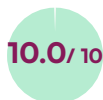


# ÉVALUATION À CHAUD POUR LES APPRENANTS

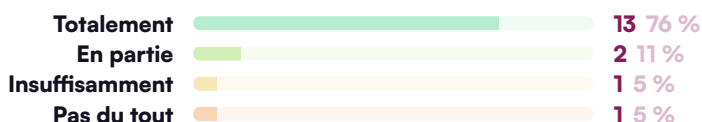
## Préparation de la formation

9.7 / 10

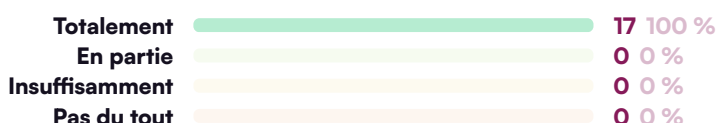
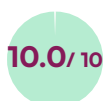
Le programme et les objectifs de la formation ont-ils été clairement annoncés ?



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



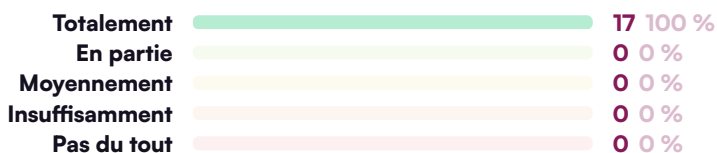
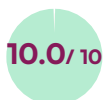
Avez-vous eu accès à votre espace de formation sur lequel se trouvent toutes les informations concernant son organisation ? (programme, dates, horaires, lieu)



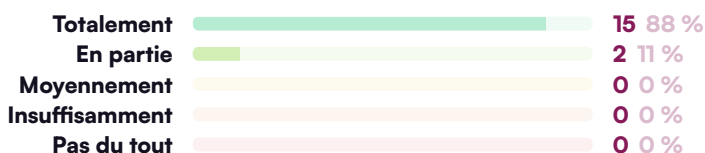
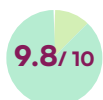
## Organisation de la formation

9.8 / 10

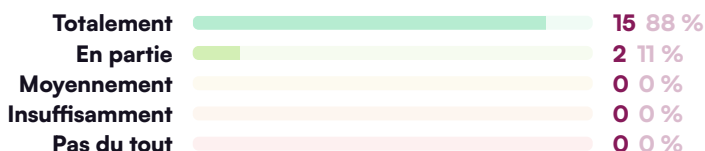
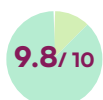
Etes-vous satisfait de l'organisation de la formation ?



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



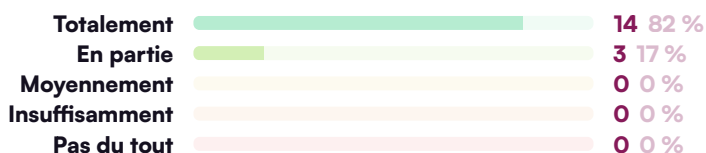
S'il y a eu besoin, avons-nous répondu à vos besoins en terme d'adaptabilité au niveau de l'organisation de la formation ? (dates, horaires, besoin de pauses régulières etc...)



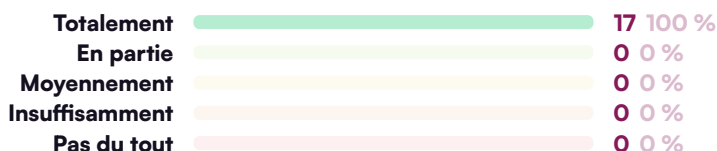
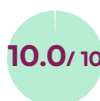
## Déroulement de la formation

**9.8 / 10**

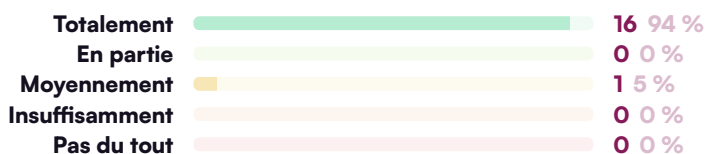
Le formateur était-il clair et dynamique ?



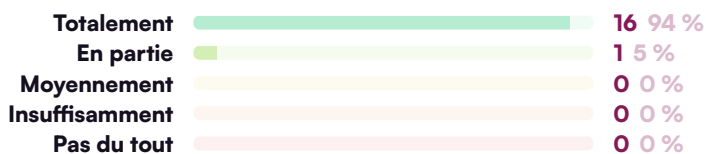
Les exercices et activités étaient-ils pertinents ?



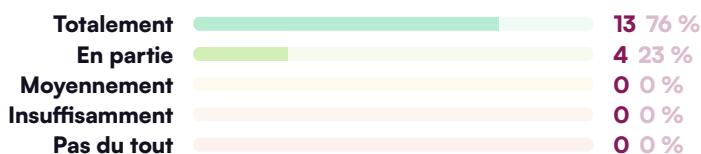
Le formateur a-t-il adapté la formation aux stagiaires ?



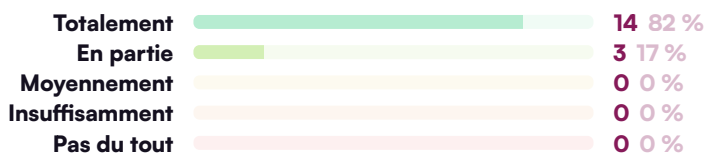
Le formateur a-t-il pris en compte vos besoins/demandes indiqués dans votre questionnaire de préformation ?



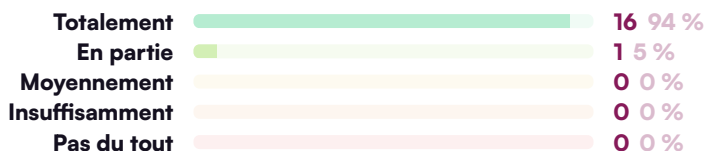
Le groupe était composé de manière adaptée ?



La cadence de la formation était-elle adaptée ?



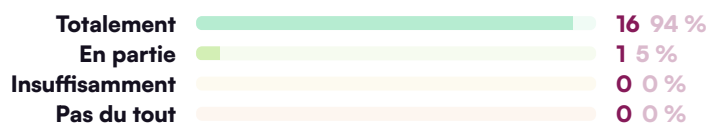
La méthode d'apprentissage du formateur était-elle adaptée ?



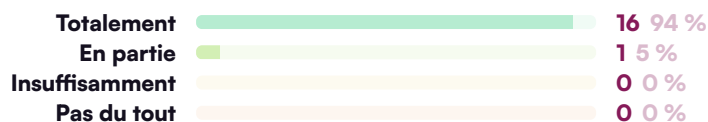
## Contenu de la formation

**9.8 / 10**

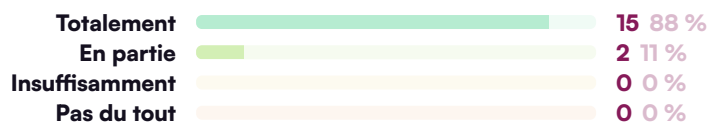
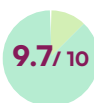
Le programme était-il clair et précis ?



Le programme était-il adapté à vos besoins ?



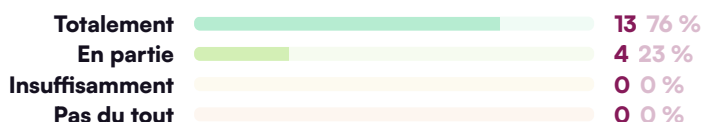
Les supports de formation étaient-ils clairs et utiles ?



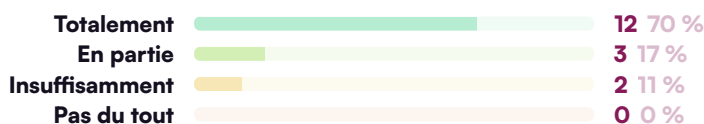
À ce jour, considérez-vous maîtriser les objectifs du programme ?



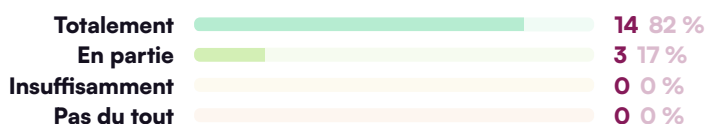
Comprendre les spécificités du marketing dans l'industrie des logiciels et SaaS



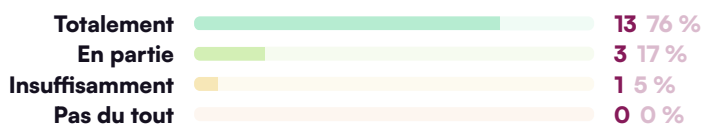
Connaître les principes de base de IA et identifier les opportunités qui permettront de l'intégrer dans sa stratégie marketing



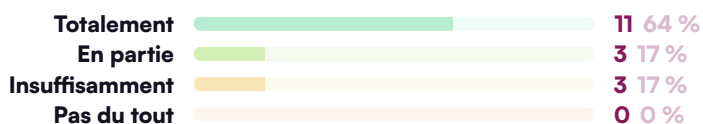
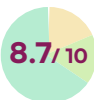
Définir un positionnement stratégique pour un éditeur de logiciels ou SaaS



Connaître les techniques de marketing digital et Inbound marketing adaptées au secteur des logiciels



Utiliser les outils IA disponibles pour améliorer la performance de ses actions marketing



Élaborer un plan marketing efficace pour promouvoir les logiciels et les services associés

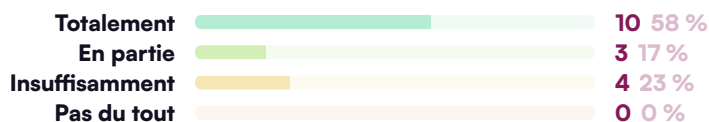
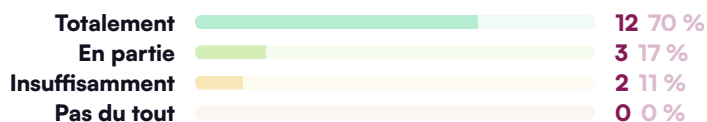
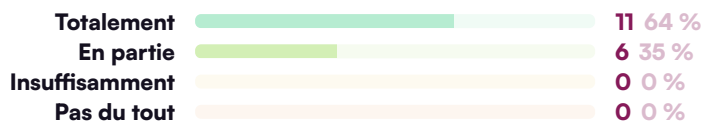
9.1/10

Se familiariser avec les stratégies de pricing et de packaging des logiciels et SaaS

9.0/10

Mesurer et Analyser les performances des campagnes marketing pour optimiser les résultats notamment grâce à l'IA

8.4/10

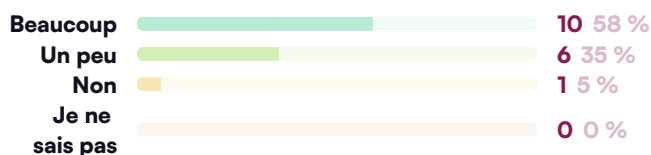


## Efficacité de la formation

8.9 / 10

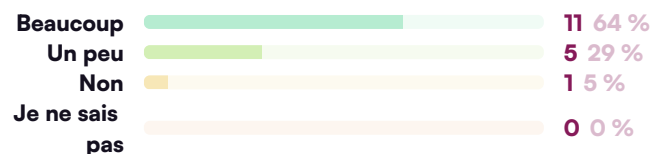
Cette formation améliore-t-elle vos compétences ?

8.8/10



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

9.0/10



## Recommanderiez vous cette formation ?

Oui 17 100 %

Non 0 0 %

## Quels sont les points forts de cette formation ?



Petit groupe donc permet de travailler sur nos besoins spécifiques

 Adaptabilité vis à vis des stagiaires.

 Contenu clair, concret et immédiatement actionnable. Formateur pédagogue, patient et orienté résultats. Exercices pratiques permettant de progresser rapidement. Support de formation complet et réutilisable en autonomie. Adaptation aux besoins, au niveau et aux cas réels des participants.

 Intérêt, spectre large, flexibilité au groupe :)

 Cas pratiques de chaque entreprise étudiés en live, avec retour direct et pertinent

 opérationnelle / nombreux retours

 La personnalisation aux éditeurs de logiciels La structuration, la pertinence et l'enchaînement des sujets L'accompagnement à la remise en question sans jugement

 Prise de hauteur, focus sur les éditeurs de logiciel, formation en petit groupe, échanges entre éditeurs de logiciel, beaucoup de cas pratique et on a pris le temps d'échanger

 - petit groupe donc interactions - expertise de l'intervenant - exercices pratiques - découpage en 1x par semaine apprécié --> laisse le temps de digérer, réfléchir et mettre en application

 Rythme : 1 jour par semaine Contenu : très opérationnel, par un formateur qui sait de quoi il parle Mise en pratique : pas à pas, ce qui permet d'évoluer sur son projet et d'avoir en direct le regard du formateur expert pour aller plus loin

 Témoignages et exemples concrets avec les participants et le formateur

 Adapté à la situation/au contexte de chaque participant

**Quels sont les points faibles de cette formation ?**



**pas assez de concrets sur la partie IA**



**RAS**



**Le rythme peut parfois sembler dense pour les débutants.**



**Peut être laisser un peu plus de temps entre la 2ème et la 3ème journée Temps de parole individuel pouvant être plus cadré et limité pour éviter de passer trop de temps sur nos cas respectifs et plus sur des exemples plus généralistes  
Présentation d'outils d'aide à l'élaboration du plan marketing : prompt IA, template, etc.**



**Une recommandation plutôt : laisser un peu plus de temps pour faire les exercices**



**RAS**

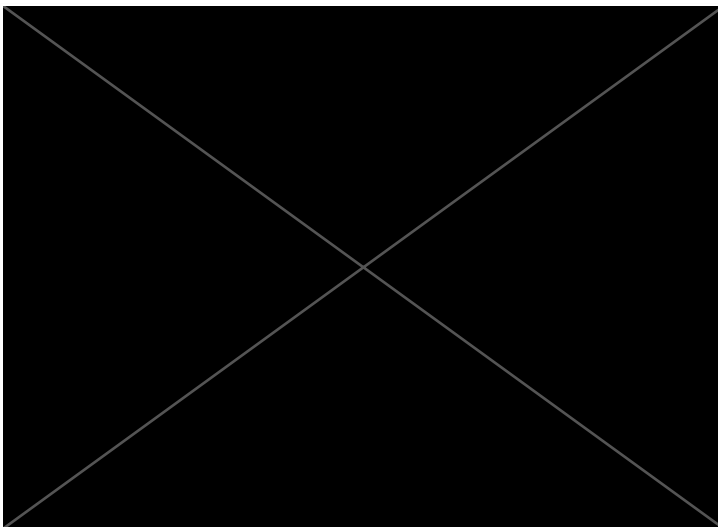


**NC**

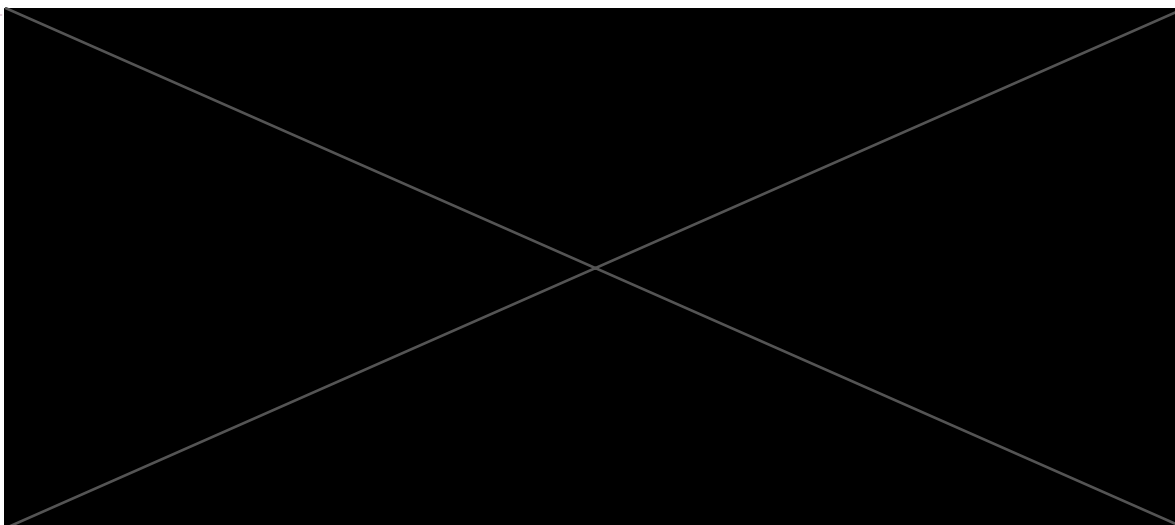


**RAS**

**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

**FICARA Sergio**

**Bonne formation, proche de mes attentes.**

**PETITJEAN Julien**

**Cette formation a été extrêmement enrichissante. Le contenu était clair, structuré et orienté vers la pratique, ce qui m'a permis d'appliquer immédiatement ce que j'ai appris dans mon quotidien professionnel. Le formateur était très pédagogue, disponible et à l'écoute, ce qui a rendu l'expérience encore plus agréable. Je recommande vivement cette formation pour tous ceux qui souhaitent monter en compétences de manière efficace et concrète.**

**MICHEL Florian**

**La formation road2Business a clairement répondu à mes attentes et m'a permis d'approfondir mes connaissances en matière de stratégie marketing pour les éditeurs de logiciels.**

**DEWALLY Elisa**

**Une formation de 3 jours enrichissante et parfaitement adaptée aux enjeux des éditeurs de logiciels de caisse. Un bon équilibre entre théories marketing, spécificités du secteur et exercices pratiques. Merci à Didier pour son accompagnement !**

**PERROTTE Lola**

La formation "Stratégie marketing chez les éditeurs de logiciel" a parfaitement répondu à mes attentes. En tant que chargée de marketing chez un éditeur de logiciel, elle m'a vraiment permis de prendre de la hauteur sur nos actions marketing et plus largement sur la proposition de valeur de nos offres. Didier, le formateur, est à l'écoute et de bons conseils pour nous aider à faire évoluer nos pratiques dans l'objectif de générer plus de leads dans mon cas.

**VOLPOET Thibaut**

Très bonne formation qui donne les bases de la stratégie marketing pour les éditeurs de logiciel.

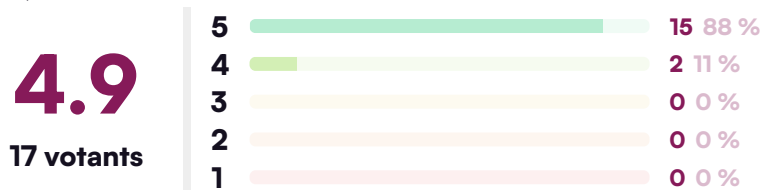
**MARQUES José**

J'ai eu la chance de participer à la formation "Stratégie marketing chez les éditeurs de logiciels" animée par Didier, un formateur exceptionnel. Grâce à son énergie, sa pédagogie et sa capacité à rendre les sessions dynamiques, cette formation a été non seulement enrichissante mais aussi parfaitement adaptée à nos problématiques concrètes. Didier a su créer un véritable échange, en nous impliquant activement et en illustrant chaque concept par des exemples pertinents. Une expérience professionnelle et humaine que je recommande vivement !

**MAZUÉ Ludovic**

Très bonne formation complète et adaptée au besoin et au niveau de connaissance de chaque participant. Un grand merci au formateur, Didier, très compétent, pédagogue et à l'écoute!

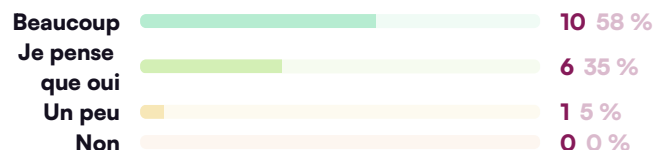
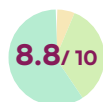
**Quel est votre niveau de satisfaction suite à la formation ?**



**Efficacité de la formation**

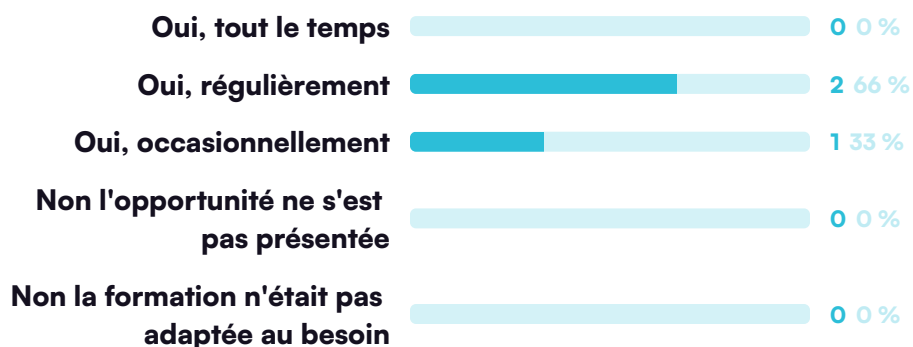
**8.9 / 10**

Cette formation améliore-t-elle vos compétences ?

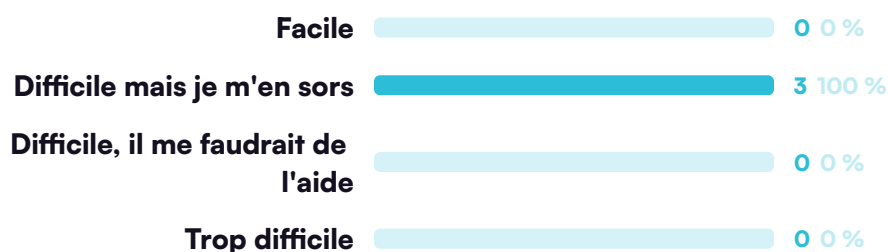


## ÉVALUATION À FROID POUR LES APPRENANTS

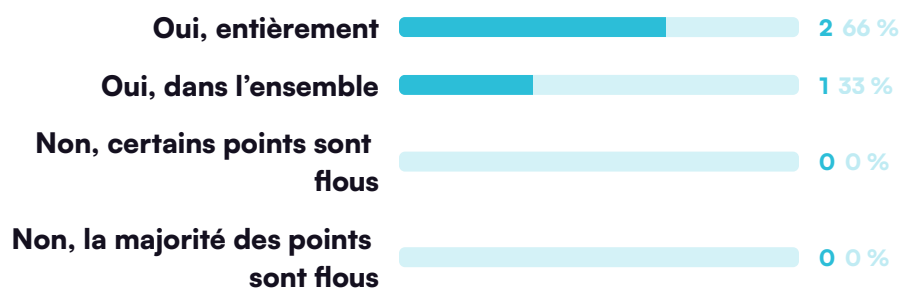
Avez vous pu mettre en pratique les connaissances acquises ?



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 ?

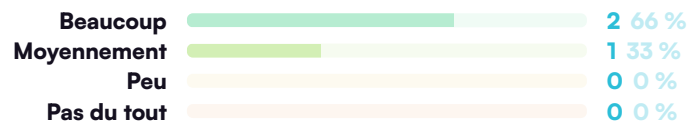


Y a-t-il des aspects de la formation que vous auriez aimé approfondir davantage ?

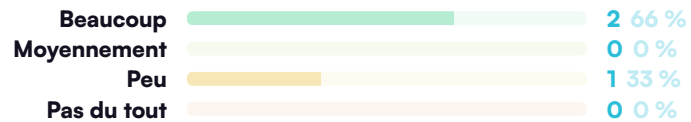
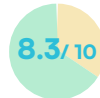
### Impact de la formation



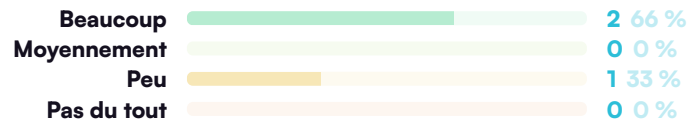
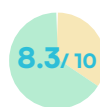
Cette formation a-t-elle accrue votre efficacité ?



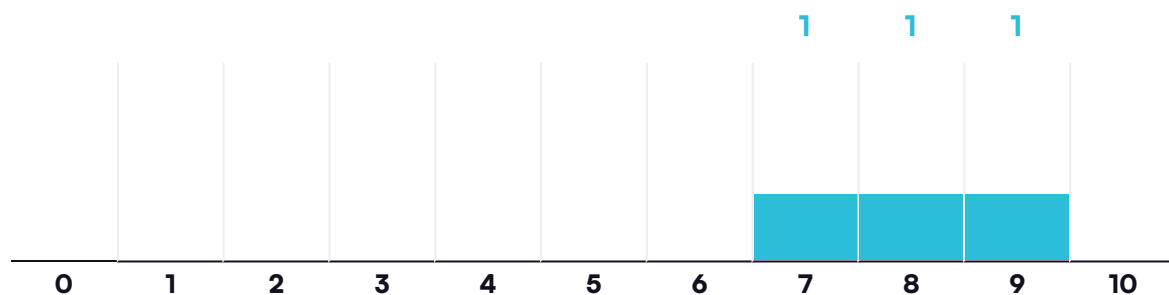
Vous sentez-vous plus à l'aise dans votre fonction ?



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



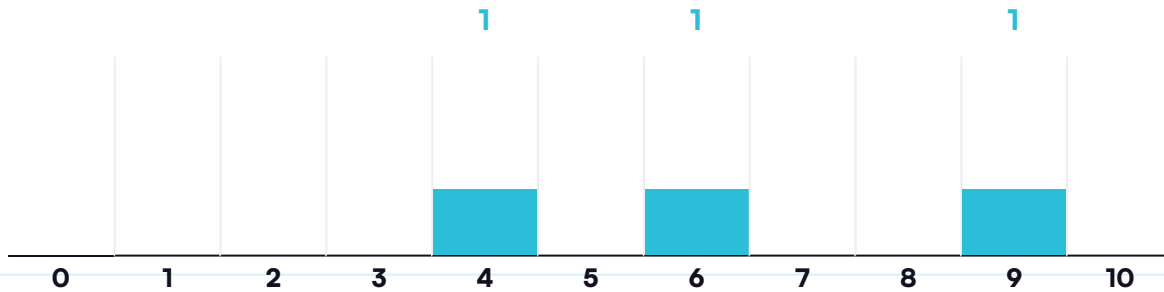
Évaluez vos compétences : Comprendre les spécificités du marketing dans l'industrie des logiciels et SaaS



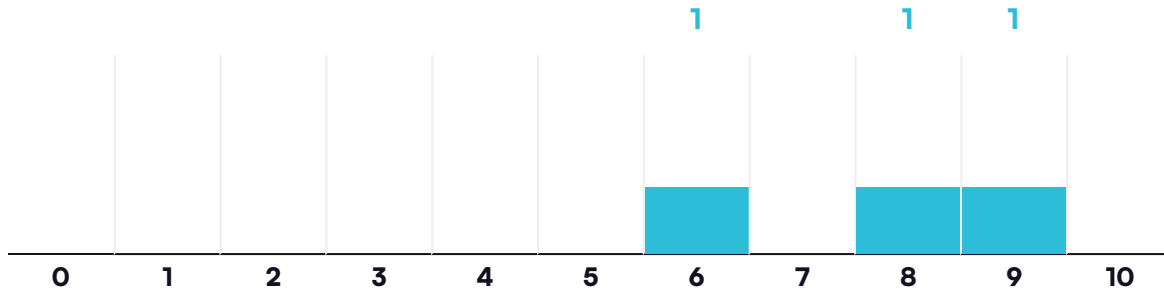
Évaluez vos compétences : Connaître les principes de base de IA et identifier les



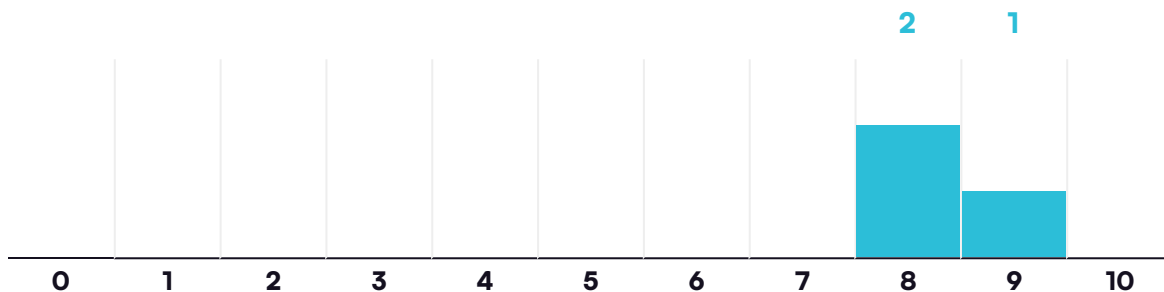
opportunités qui permettront de  
l'intégrer dans sa stratégie marketing



Évaluez vos compétences : Définir un  
positionnement stratégique pour un éditeur de  
logiciels ou SaaS



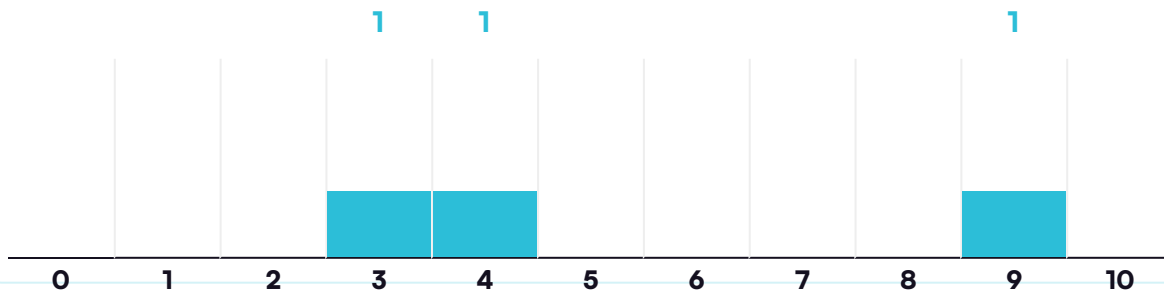
Évaluez vos compétences : Connaître les  
techniques de marketing digital et Inbound  
marketing adaptées au secteur des  
logiciels



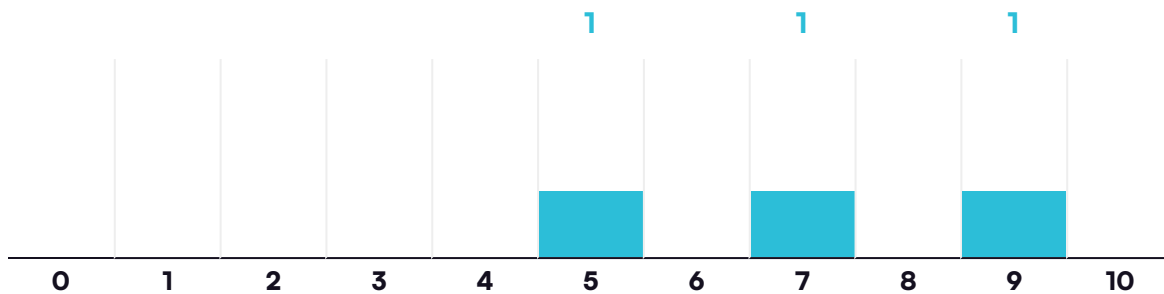
Évaluez vos compétences : Utiliser les outils IA  
disponibles pour améliorer la performance de



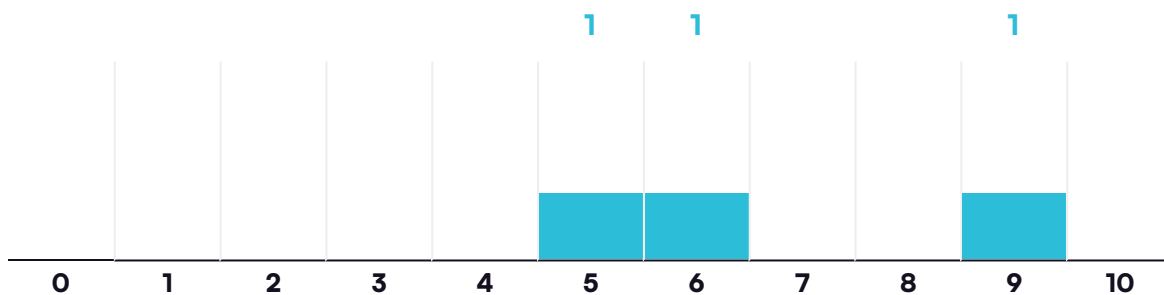
### ses actions marketing



### Évaluez vos compétences : Élaborer un plan marketing efficace pour promouvoir les logiciels et les services associés

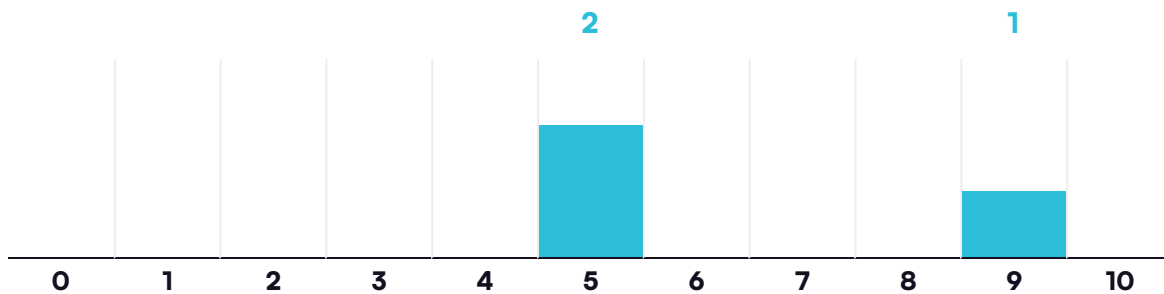


### Évaluez vos compétences : Se familiariser avec les stratégies de pricing et de packaging des logiciels et SaaS



### Évaluez vos compétences : Mesurer et Analyser les performances des campagnes marketing pour optimiser les résultats notamment grâce à l'IA





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



La construction d'un plan Marketing, les connaissances terrain de ce qui fonctionne et ne fonctionne pas dans notre domaine



Tout était intéressant notamment pour un cursus plutôt communication comme le mien. Ça aide à prendre du recul et surtout de la hauteur sur mon métier et sur l'équipe marketing au sens large. Je n'ai pas encore eu l'occasion de mettre en pratique ma formation car très prise par les sujets du quotidien. J'en aurai plus l'occasion en 2026.

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

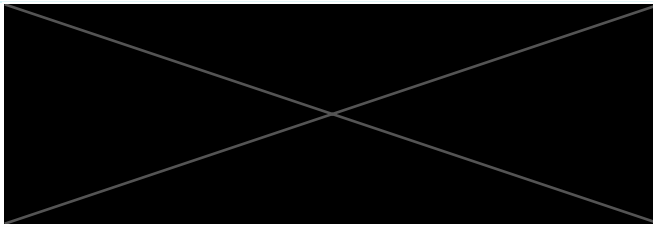
**Quels pourraient être les prolongements nécessaires à la formation ?**



La formation que je vais suivre en novembre/décembre en complément, avec le même formateur

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



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

**4.7**

**3 votants**

