

Négociation commerciale

1 session 2019

10 participants

☺☺ = très satisfaisant - ☺ = satisfaisant - ☹ = moyennement satisfaisant - ☹☹ = décevant

Merci de cocher la case	☺☺	☺	☹	☹☹	Remarques
Contenu : conforme au programme annoncé	7	3			
Intervenant(s) : maîtrise des sujets traités	8	2			
Pédagogie : exercices, exposés, documents, échanges...	6	4			
Logistique : salle, horaires, restauration...	7	3			

Avez-vous globalement été satisfait ?

Note moyenne obtenue 9,1/10

Retour d'expériences sur la journée :

- « découverte d'une méthodologie de vente »
- « exemples pertinents »
- « cas concrets proposés »
- « pas de 'balançage' d'informations mais de l'échange et des réflexions à partir de nos expériences »
- « le formateur a bien repris et répondu à toutes les questions des stagiaires »

Pour plus d'informations : vinsetventes@gmail.com

Négociation commerciale

1 session 2020

7 participants

😊😊 = très satisfaisant - 😊 = satisfaisant - 😐 = moyennement satisfaisant - 😞 = décevant

Merci de cocher la case	😊😊	😊	😐	😞	Remarques
Contenu : conforme au programme annoncé	7				
Intervenant(s) : maîtrise des sujets traités	7				
Pédagogie : exercices, exposés, documents, échanges...	6	1			
Logistique : salle, horaires, restauration...	7				

Avez-vous globalement été satisfait ?

Note moyenne obtenue 9,5/10

Retour d'expériences sur la journée :

- « bonne compréhension de mes enjeux commerciaux »
- « pédagogie et réflexion »
- « échanges et conseils du formateur »
- « il faut savoir se remettre en question et améliorer nos outils »

Négociation commerciale

1 session 2021

8 participants

😊😊 = très satisfaisant - 😊 = satisfaisant - 😐 = moyennement satisfaisant - 😞 = décevant

Merci de cocher la case	😊😊	😊	😐	😞	Remarques
Contenu : conforme au programme annoncé	7	1			
Intervenant(s) : maîtrise des sujets traités	7	1			
Pédagogie : exercices, exposés, documents, échanges...	6		2*		
Logistique : salle, horaires, restauration...	7		1*		

Avez-vous globalement été satisfait ?

Note moyenne obtenue 8/10

Retour d'expériences sur la journée :

- « explication de cas, mise en situation »
- « originalité de la vision et discours non formaté »
- « anecdotes concrètes pour compléter une explication »
- « très concret, rassurant et surtout motivant »

*1 participant est « resté sur sa faim »
par « manque d'exercices d'appropriation »

Pour plus d'informations : vinsetventes@gmail.com

Négociation commerciale

1 session 2021

4 participants

☺☺ = très satisfaisant - ☺ = satisfaisant - ☹ = moyennement satisfaisant - ☹☹ = décevant

Merci de cocher la case	☺☺	☺	☹	☹☹	Remarques
Contenu : conforme au programme annoncé	4				
Intervenant(s) : maîtrise des sujets traités	3	1			
Pédagogie : exercices, exposés, documents, échanges...	3	1			
Logistique : salle, horaires, restauration...	4				
Avez-vous été globalement satisfait(e)?	3	1			

Retour d'expériences sur la journée :

- « support pour dérouler un entretien bien maîtrisé »
- « approche commerciale en tant que communication entre deux personnes »
- « directe et adaptée à tous les types de clients (y compris vente directe) »
- « possibilité de conclure »