

## Augmenter ses ventes en magasin

1 session 2019

12 participants

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

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

Avez-vous globalement été satisfait ?

**Note moyenne obtenue 8,5/10**

Retour d'expériences sur la journée :

- « possibilité de dialogue vivant »
- « une approche du consommateur »
- « riche en informations et questionnements »
- « impression de redéfinir nos fondamentaux »

## Augmenter ses ventes en magasin

1 session 2020

6 participants

1/ Cette intervention vous a-t-elle paru :

- 2  très satisfaisante  
4  satisfaisante  
0  peu satisfaisante  
0  pas du tout satisfaisante

2/ Son contenu était-il :

- conforme au programme annoncé

- 6  oui  
0  non

- concret

- 6  oui  
0  non

Retour d'expériences sur la journée :

- « des astuces, de la méthodologie, des jeux »
- « obtenir un outil précis et concret »
- « clarté des conseils et informations données »
- « cohérence entre ce que l'on a dit et ce que l'on a fait »

## Augmenter ses ventes en magasin

1 session 2020

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	4				
Pédagogie : exercices, exposés, documents, échanges...	2	2			
Logistique : salle, horaires, restauration...	4				

Avez-vous globalement été satisfait ?

**Note moyenne obtenue 8,7/10**

Retour d'expériences sur la journée :

- « un intervenant très investi, à l'écoute et qualifié »
- « étape par étape en décortiquant le sujet de l'acte de vente »
- « interaction et exemples concrets »
- « formateur adapté au fonctionnement de l'entreprise »

## Augmenter ses ventes en magasin

1 session 2021

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...	3	3	1		
Avez-vous été globalement satisfait(e)?	6		1		

## Retour d'expériences sur la journée :

« formation très cadrée qui donne les bons outils et se comprend facilement »

« beaucoup d'enthousiasme et de participation »

« mise en pratique intéressante »

« contenu riche »

Augmenter ses ventes en magasin

1 session 2024

10 participants - 10 évaluations

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

Merci de cocher la case	☺☺	☺	☹	☹☹	Remarques
Contenu : conforme au programme annoncé	9	1			
Intervenant(s) : maîtrise des sujets traités	10	0			
Pédagogie : exercices, exposés, documents, échanges...	8	2			
Logistique : salle, horaires, restauration...	2	8			

Avez-vous globalement été satisfait ?

**Note moyenne obtenue 8,7/10**

Retour d'expériences sur la journée :

- « s'occuper de la revente jusqu'aux consommateurs »
- « organiser le suivi clients entre les services de l'entreprise »
- « la vision très complète du sujet »
- « animation de la formation accessible »

Pour plus d'informations : [vinsetventes@gmail.com](mailto:vinsetventes@gmail.com)

Augmenter ses ventes en magasin

1 session 2024

10 participants - 10 évaluations

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

Merci de cocher la case	☺☺	☺	☹	☹☹	Remarques
Contenu : conforme au programme annoncé	9	1			
Intervenant(s) : maîtrise des sujets traités	10	0			
Pédagogie : exercices, exposés, documents, échanges...	8	2			
Logistique : salle, horaires, restauration...	2	8			

Avez-vous globalement été satisfait ?

**Note moyenne obtenue 8,6/10**

Retour d'expériences sur la journée :

« améliorer l'accueil pou le rendre plus professionnel »

« lier entre les différents types de vente »

Pour plus d'informations : [vinsetventes@gmail.com](mailto:vinsetventes@gmail.com)