

Suivre ses clients et prospects

1 session 2020

10 participants

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

Merci de cocher la case	😊😊	😊	😐	☹	Remarques
Contenu : conforme au programme annoncé	8	2			
Intervenant(s) : maîtrise des sujets traités	10	0			
Pédagogie : exercices, exposés, documents, échanges...	7	3			
Logistique : salle, horaires, restauration...	6	4			
Avez-vous été globalement satisfait(e)?	7	3			

Retour d'expériences sur la journée :

« ouverture à l'international »

« s'obliger au résultat »

« super stage très bien animé ; vivant, beaucoup d'interactions et de questions »

« ouverture d'esprit et bienveillance, aucune culpabilisation du résultat »

Pour plus d'informations : vinsetventes@gmail.com

Suivre ses clients et prospects
1 session 2022
8 participants - 6 évaluations

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

Merci de cocher la case	😊😊	😊	😐	😞	Remarques
Contenu : conforme au programme annoncé	5	1			
Intervenant(s) : maîtrise des sujets traités	5	1			
Pédagogie : exercices, exposés, documents, échanges...	4	2			
Logistique : salle, horaires, restauration...	5	1			

Avez-vous globalement été satisfait ?

Note moyenne obtenue 9/10

Retour d'expériences sur la journée :

« Déroulé et fil conducteur dans le process de suivi clientèle »

« Formation très complète, motivante »

« Evaluer son travail commercial »

Pour plus d'informations : vinsetventes@gmail.com

Suivre ses clients et prospects

1 session 2023

10 participants - 10 évaluations

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

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

Avez-vous globalement été satisfait ?

Note moyenne obtenue 9,4/10

Retour d'expériences sur la journée :

« Explications claires ; exemples nombreux et détaillés à réutiliser pour évaluer notre stratégie »

« La méthodologie de suivi et prospection client permet d'évaluer son bilan commercial »

« Possibilité de mettre en pratique immédiatement »

Suivre ses clients et prospects

1 session 2023

11 participants - 11 évaluations

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

Merci de cocher la case	😊😊	😊	😐	☹	Remarques
Contenu : conforme au programme annoncé	11	0			
Intervenant(s) : maîtrise des sujets traités	11	0			
Pédagogie : exercices, exposés, documents, échanges...	10	2			
Logistique : salle, horaires, restauration...	9	3			

Avez-vous globalement été satisfait ?

Note moyenne obtenue 9,4/10

Retour d'expériences sur la journée :

- « Remise en question de nos pré supposés »
- « La mise en perspective, la prise de recul »
- « La franchise du discours qui vient bousculer des habitudes »
- « Mieux comprendre les clients, ce dont ils ont besoin »
- « Une dynamique de groupe »

Pour plus d'informations : vinsetventes@gmail.com

Suivre ses clients et prospects
1 session 2024
7 participants - 7 évaluations

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

Merci de cocher la case	😊😊	😊	😐	😞	Remarques
Contenu : conforme au programme annoncé	5	2			
Intervenant(s) : maîtrise des sujets traités	7	0			
Pédagogie : exercices, exposés, documents, échanges...	7	0			
Logistique : salle, horaires, restauration...	0	7			

Avez-vous globalement été satisfait ?

Note moyenne obtenue 8,7/10

Retour d'expériences sur la journée :

- « la compréhension des 'gros' clients 20/80, leur importance, leur ciblage »
- « profiler les clients »
- « mesurer et évaluer son travail »
- « les connaissances du formateur »

Pour plus d'informations : vinsetventes@gmail.com

Suivre ses clients et prospects - Diversifier sa clientèle, vendre aux professionnels

1 session 2025

7 participants - 7 évaluations

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

Merci de cocher la case	😊😊	😊	😐	😞	Remarques
Contenu : conforme au programme annoncé	7	0			
Intervenant(s) : maîtrise des sujets traités	7	0			
Pédagogie : exercices, exposés, documents, échanges...	6	1			
Logistique : salle, horaires, restauration...	0	7			

Avez-vous globalement été satisfait ?

Note moyenne obtenue 8,8/10

Retour d'expériences sur la journée :

« Le dynamisme positif qui fait du bien »

« J'ai compris l'importance de la mise en place de fréquence et de mode réguliers de suivi »

« Profiler ses clients »

Pour plus d'informations : vinsetventes@gmail.com

Suivre ses clients et prospects - Diversifier sa clientèle, vendre aux professionnels

1 session 2025

9 participants - 7 évaluations

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

Merci de cocher la case	😊😊	😊	😐	😞	Remarques
Contenu : conforme au programme annoncé	5	2			
Intervenant(s) : maîtrise des sujets traités	6	1			
Pédagogie : exercices, exposés, documents, échanges...	5	2			
Logistique : salle, horaires, restauration...	4	3			

Avez-vous globalement été satisfait ?

Note moyenne obtenue 8,7/10

Retour d'expériences sur la journée :

« Analyser son bilan commercial »

« La façon d'exprimer ce que sont notre travail, nos produits »

« La présentation de cas concrets »

Pour plus d'informations : vinsetventes@gmail.com