

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 été 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 »

Négociation commerciale

1 session 2022

9 participants

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

Merci de cocher la case	😊😊	😊	😐	😞	Remarques
Contenu : conforme au programme annoncé	6	3			
Intervenant(s) : maîtrise des sujets traités	8	1			
Pédagogie : exercices, exposés, documents, échanges...	4	5			
Logistique : salle, horaires, restauration...	7	2			

Avez-vous globalement été satisfait ?

Note moyenne obtenue 9,5/10

Retour d'expériences sur la journée :

- « Formation bien menée »
- « Beaucoup d'exemples adaptés au secteur »
- « L'approche psychologique des cas concrets »
- « Une mise en pratique qui semble immédiate et simple »

Pour plus d'informations : vinsetventes@gmail.com

Négociation commerciale

2 sessions 2022

6 participants

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

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

Avez-vous globalement été satisfait ?

Note moyenne obtenue 9,6/10

Retour d'expériences sur la journée :

« Clarté de la formation en adéquation avec la réalité du terrain »

« Echanges constructifs et agréables »

« Méthodologie originale applicable dès demain ! »

Pour plus d'informations : vinsetventes@gmail.com

Négociation commerciale

1 session 2022

9 participants

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

Merci de cocher la case	😊😊	😊	😐	😞	Remarques
Contenu : conforme au programme annoncé	7	2			
Intervenant(s) : maîtrise des sujets traités	7	2			
Pédagogie : exercices, exposés, documents, échanges...	6	3			
Logistique : salle, horaires, restauration...	4	5			

Avez-vous globalement été satisfait ?

Note moyenne obtenue 8,7/10

Retour d'expériences sur la journée :

- « Approche simple et claire »
- « Exercices concrets »
- « Formation très complète et motivante »

Pour plus d'informations : vinsetventes@gmail.com

Négociation commerciale

1 session 2023

9 participants

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

Merci de cocher la case	😊😊	😊	😐	😞	Remarques
Contenu : conforme au programme annoncé	9				
Intervenant(s) : maîtrise des sujets traités	9				
Pédagogie : exercices, exposés, documents, échanges...	9				
Logistique : salle, horaires, restauration...	6	3			

Avez-vous globalement été satisfait ?

Note moyenne obtenue 8,9/10

Retour d'expériences sur la journée :

- « Mise en commun de situations, d'objections réelles, et comment y répondre »
- « Originalité de l'approche »
- « On se projette facilement avec les méthodes proposées »
- « Une source de réflexion »

Pour plus d'informations : vinsetventes@gmail.com