

Maîtriser et négocier ses prix

1 sessions 2023

11 participants - 10 évaluations

😊😊 = 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	7	3			
Pédagogie : exercices, exposés, documents, échanges...	7	3			
Logistique : salle, horaires, restauration...	7	3			

Avez-vous globalement été satisfait ?

Note moyenne obtenue 9,6/10

Retour d'expériences sur la journée :

« Explications claires et détaillées avec exemples illustratifs ; sujet abordé en intégralité, explication de création de prix depuis le début »

« La formation devrait être obligatoire pour tous les metteurs en marché de l'appellation ! »

« Une méthode différente de celle que je pratique depuis des années »

Maîtriser et négocier ses prix

1 sessions 2022

13 participants

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

Merci de cocher la case	😊😊	😊	😐	😞	Remarques
Contenu : conforme au programme annoncé	9	4			
Intervenant(s) : maîtrise des sujets traités	10	2	1		
Pédagogie : exercices, exposés, documents, échanges...	8	4	1		
Logistique : salle, horaires, restauration...	9	4			

Avez-vous globalement été satisfait ?

Note moyenne obtenue 8,8/10

Retour d'expériences sur la journée :

« Des outils adaptés à chaque situation »

« La clarté des propos et des arguments »

« Malgré un sujet complexe une approche très concrète et pédagogique »

« Tableau et astuces appris lors de la formation »

Maîtriser et négocier ses prix

1 session 2021

11 participants

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

Merci de cocher la case	😊😊	😊	😐	😞	Remarques
Contenu : conforme au programme annoncé	9	2			
Intervenant(s) : maîtrise des sujets traités	10	1			
Pédagogie : exercices, exposés, documents, échanges...	8	3			
Logistique : salle, horaires, restauration...	8	3			

Avez-vous globalement été satisfait ?

Note moyenne obtenue 9,2/10

Retour d'expériences sur la journée :

- « Fabrice est très sympa et un vrai expert ; il est très à l'écoute et fournit plein d'outils »
- « mise en place d'une stratégie avant toute démarche »
- « vision élargie au marché mondial »
- « avoir un prix minimum, savoir dire 'non' »

Maîtriser et négocier ses prix
1 session 2020
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...	6				

Avez-vous globalement été satisfait ?

Note moyenne obtenue 9,5/10

Retour d'expériences sur la journée :

« travail sur les coûts et prix de revient »

« valorisation des produits »

« très clair, précis, des exemples concrets »