

## 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 »