

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

😊😊 = 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 »