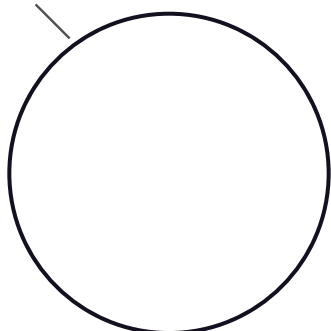


Résultats des évaluations

8.9 / 10

8.08/10 après la formation



ÉVALUATION PRÉFORMATION POUR LES APPRENANTS 7.5

Quel est votre degré de motivation concernant cette formation ? 9.7

Quel est votre niveau de maîtrise actuel par rapport aux thèmes de la formation? 5.4

ÉVALUATION À CHAUD POUR LES APPRENANTS 9.9

Contenu de la formation 10.0

Déroulement de la formation 10.0

Efficacité de la formation 10.0

Note générale de la formation 10.0

Organisation de la formation 10.0

Préparation de la formation 9.5

ÉVALUATION À FROID POUR LES APPRENANTS 9.4

Impact de la formation 9.4

PROGRESSION SUR LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Evaluez vos compétences **Gérer efficacement les objections clients**

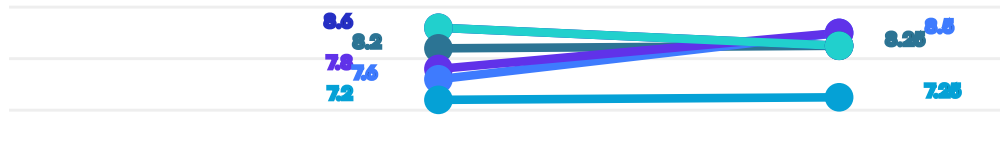
Evaluez vos compétences **Identifier les besoins, motivations et freins des clients**

Evaluez vos compétences **Proposer des cures et produits adaptés**

Evaluez vos compétences **Relancer les devis en attente**

Evaluez vos compétences **Réaliser une consultation commerciale structurée et performante**

Evaluez vos compétences **Traiter et convertir les leads entrants**



ÉVALUATION PRÉFORMATION POUR LES APPRENANTS

Quelle est votre fonction ?

VEZIN Julie
Esthéticienne

PIRLOT Audrey
Gerante

GLEIZON Jade
Esthéticienne

BOUTET Gianna
Esthéticienne

NERISSON Cecile
Esthéticienne

WISS Sara
Gérante Montpellier

Depuis combien de temps exercez-vous cette fonction ?

VEZIN Julie
20 ans

PIRLOT Audrey
Jamais

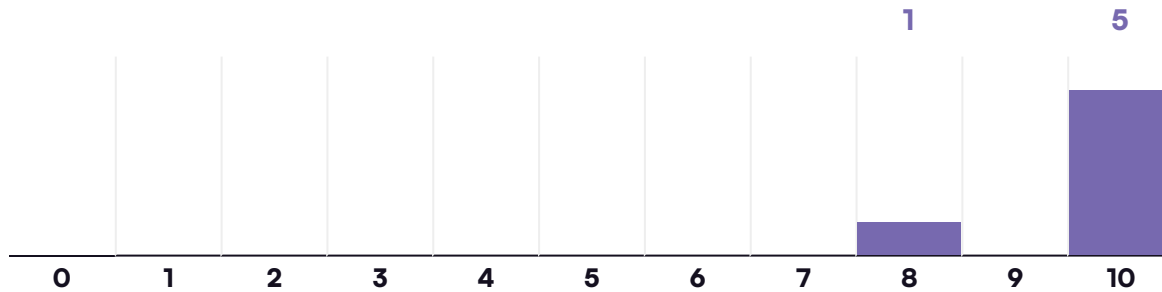
GLEIZON Jade
4 mois

BOUTET Gianna
15 ans

NERISSON Cecile
5 ans

WISS Sara
Depuis peu

Quel est votre degré de motivation concernant cette formation ?



Quelles sont vos attentes et motivations particulières pour cette formation ?

VEZIN Julie

Etre complètement à l'aides dans mes propositions de vente et gérer les objections efficacement

GLEIZON Jade

Mieux gérer le côté vente

BOUTET Gianna

Aborder les bonnes techniques et astuces de vente surtout lors des consultations et devis clientèle avec les bons mots et discours adapté

NERISSON Cecile

Apprendre

WISS Sara

Réussir à passer outre les objections de la cliente trouver les phrases d'acrosches.

Cette formation devrait-elle avoir un impact important sur votre travail ?

Oui 6

Non 0

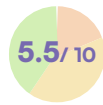
Pas dans l'immédiat 0

Quel est votre niveau de maîtrise actuel par



rapport aux thèmes de la formation?

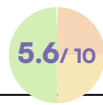
10



Je maîtrise	0	0 %
Je connais bien	2	40 %
J'ai des notions	2	40 %
Je ne connais pas	1	20 %



Je maîtrise	0	0 %
Je connais bien	2	40 %
J'ai des notions	1	20 %
Je ne connais pas	2	40 %



Je maîtrise	0	0 %
Je connais bien	2	50 %
J'ai des notions	1	25 %
Je ne connais pas	1	25 %

Avez-vous des remarques ou des particularités concernant la logistique?

VEZIN Julie
RAS

WISS Sara
RAS

Si vous êtes en situation de handicap et si vous avez des besoins particuliers de compensation pour suivre cette formation, merci de nous le signaler ici

VEZIN Julie
RAS

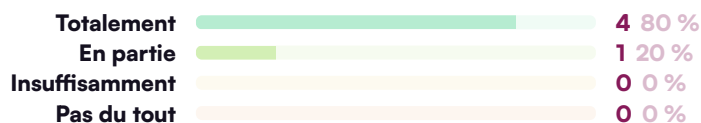
WISS Sara
RAS

ÉVALUATION À CHAUD POUR LES APPRENANTS

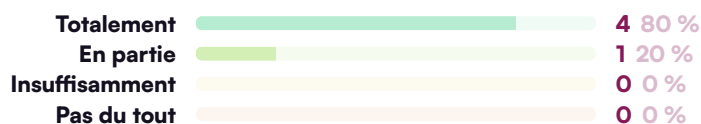
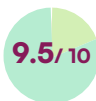
Préparation de la formation

9.5 / 10

Le programme et les objectifs de la formation ont-ils été clairement annoncés ?



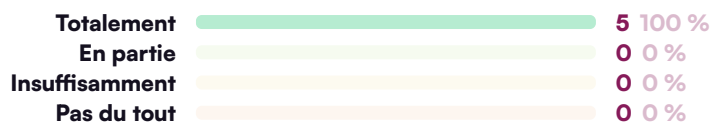
Avez-vous eu une discussion avec votre hiérarchie concernant cette formation ?



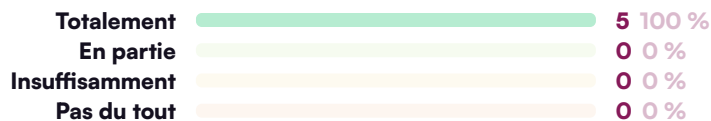
Organisation de la formation

10.0 / 10

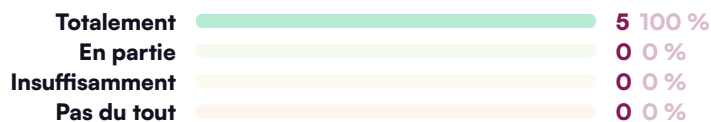
Êtes-vous satisfait de l'organisation globale ?



La durée de la formation vous a-t-elle semblé adaptée ?



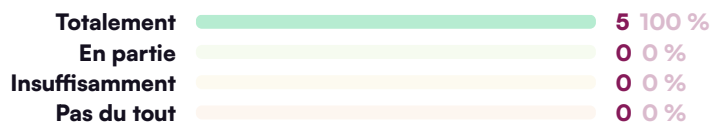
Les moyens mis en œuvre sont-ils adaptés ?



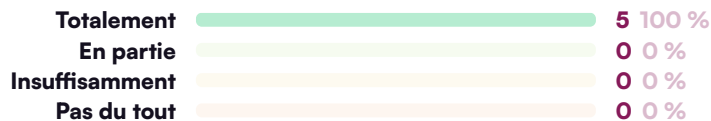
Déroulement de la formation

10.0 / 10

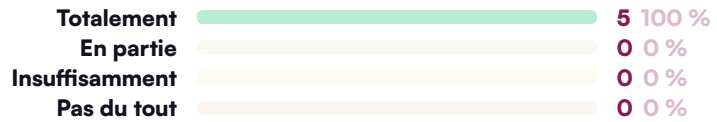
L'intervenant était-il clair et dynamique ?



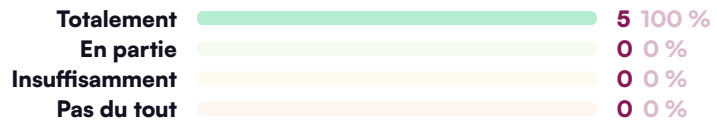
Les exercices et activités étaient-ils pertinents ?



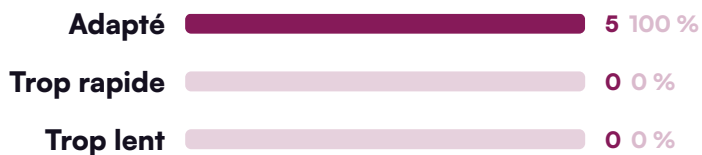
L'intervenant a-t-il adapté la formation aux apprenants avec pédagogie ?



Le groupe était-il composé de manière homogène ?



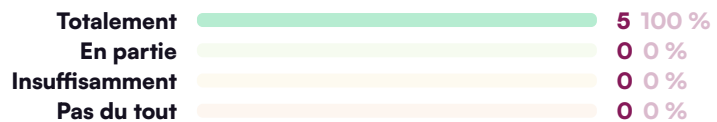
Le rythme de la formation était il ?



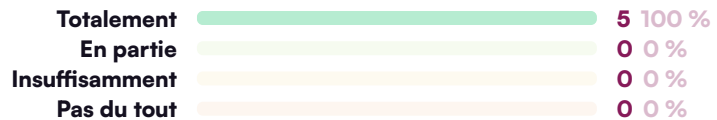
Contenu de la formation



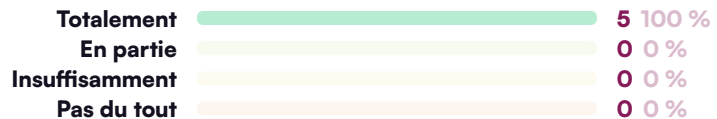
Avez-vous pu faire le tour de toutes les fonctionnalités visées par le programme ?



Le programme était-il adapté à vos besoins ?



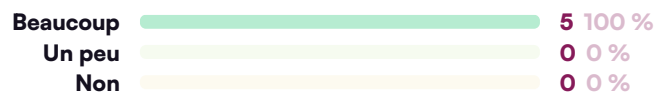
Les supports de formation étaient-ils clairs et utiles ?



Efficacité de la formation

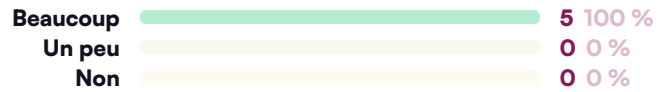


Cette formation améliore-t-elle vos compétences ?



Ces nouvelles compétences vont-elles être applicables dans votre travail ?

10.0/10

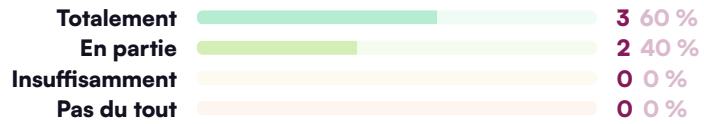


À ce jour, considérez-vous maîtriser les objectifs du programme ?

8.8 / 10

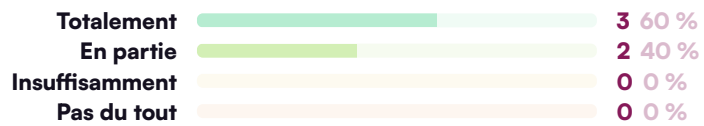
Réaliser une consultation commerciale structurée et performante

9.0/10



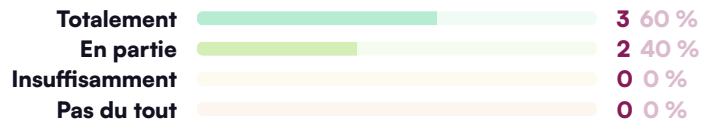
Identifier les besoins, motivations et freins des clients

9.0/10



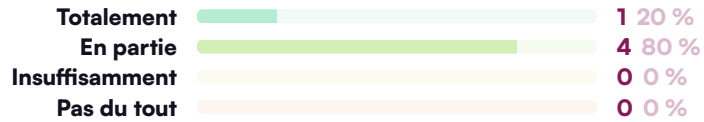
Proposer des cures et produits adaptés

9.0/10



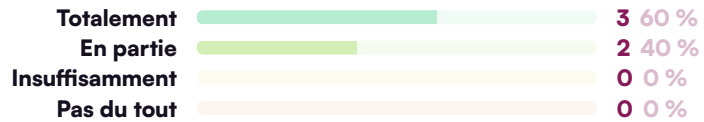
Gérer efficacement les objections clients

8.0/10



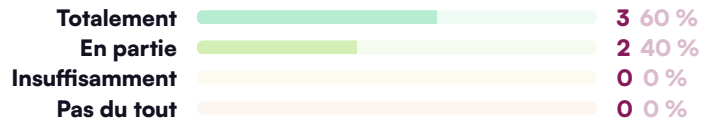
Traiter et convertir les leads entrants

9.0/10



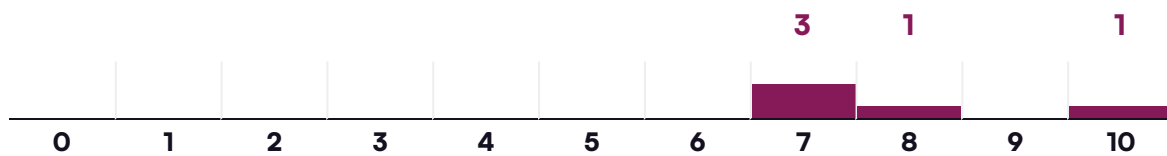
Relancer les devis en attente

9.0/10

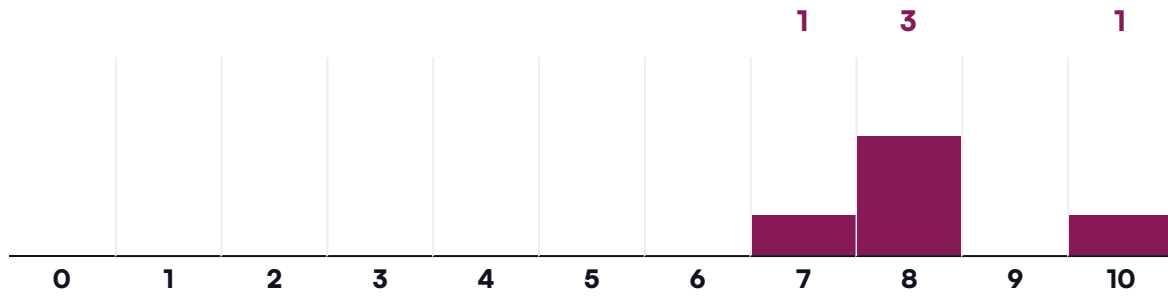


Évaluez vos compétences : Réaliser une consultation commerciale structurée et performante

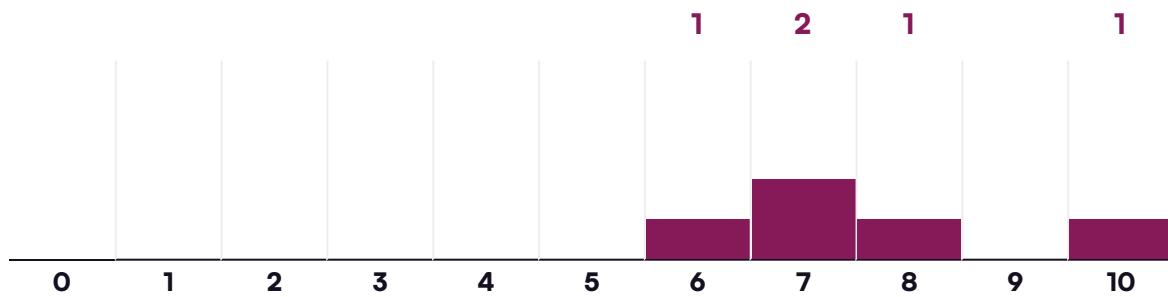
7.8 / 10



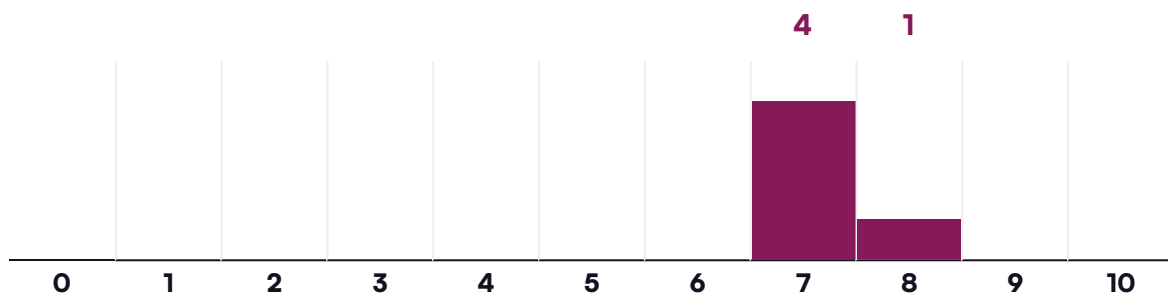
Évaluez vos compétences : Identifier les besoins, motivations et freins des clients



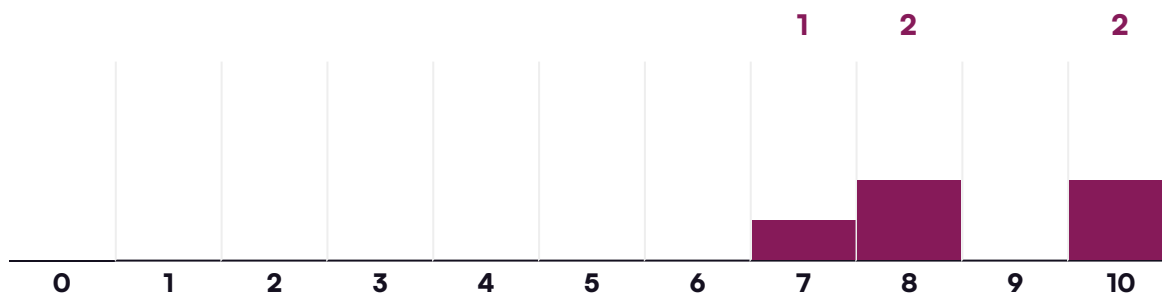
Évaluez vos compétences : Proposer des cures et produits adaptés



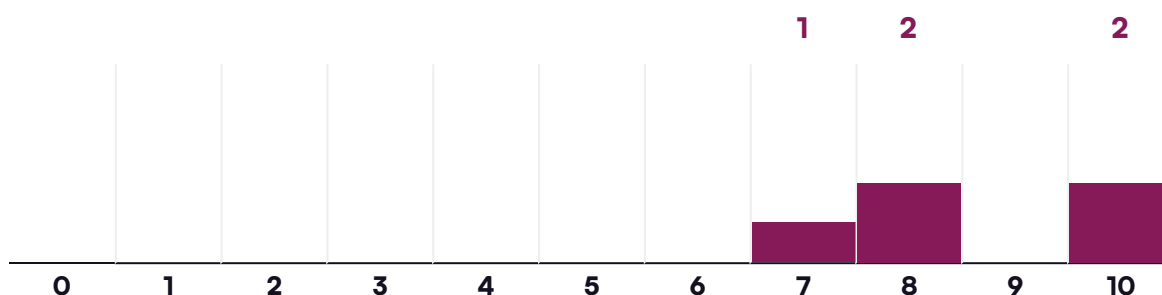
Évaluez vos compétences : Gérer efficacement les objections clients



Évaluez vos compétences : Traiter et convertir les leads entrants



Évaluez vos compétences : Relancer les devis en attente



Recommanderiez vous cette formation ?

Oui 5 100 %

Non 0 0 %

Quels sont les points forts de cette formation ?

VEZIN Julie

Formation complète et interactive

GLEIZON Jade

Améliore les compétences de vente

BOUTET Gianna

Formation vente claire et structurée

Quels sont les points faibles de cette formation ?

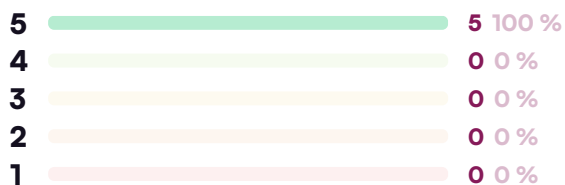
VEZIN Julie
Ras

GLEIZON Jade

Note générale de la formation

5.0

5 votants



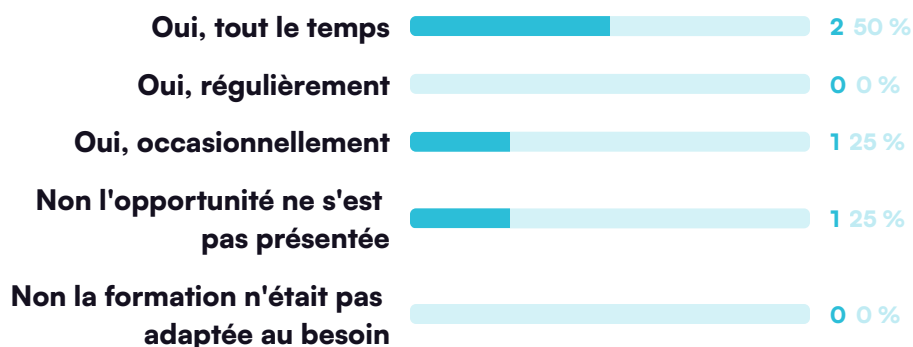
Autres remarques ou suggestions

BOUTET Gianna

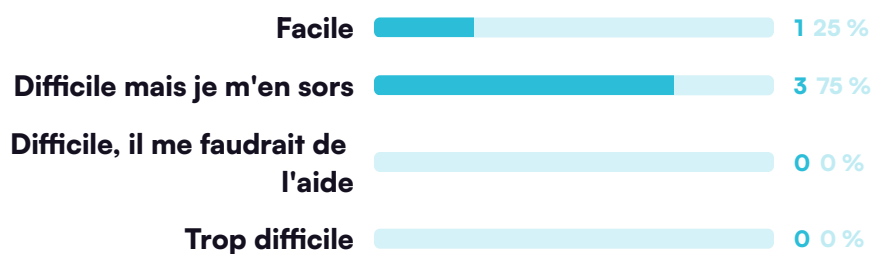
Débutant juste au centre koel, c'est en pratiquant que j'améliorerai mon discours et mes nouvelles compétences

ÉVALUATION À FROID POUR LES APPRENANTS

Avez vous pu mettre en pratique les connaissances acquises ?



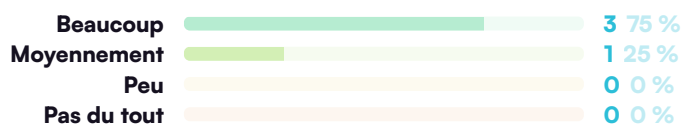
L'application concrète des connaissances vous paraît-elle ?



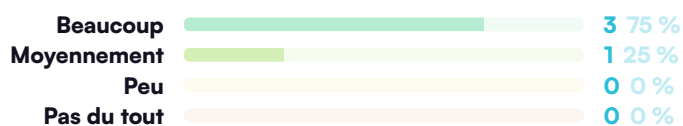
Impact de la formation

9.4 / 10

Cette formation a-t-elle accru votre efficacité ?



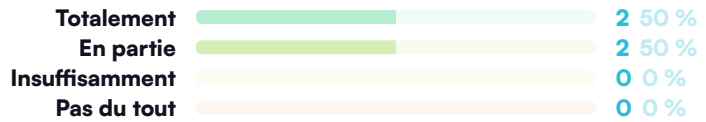
Cette formation a-t-elle accru votre autonomie sur ces sujets ?



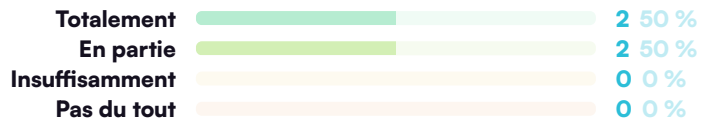
À ce jour, considérez-vous maîtriser les objectifs du programme ?

8.4 / 10

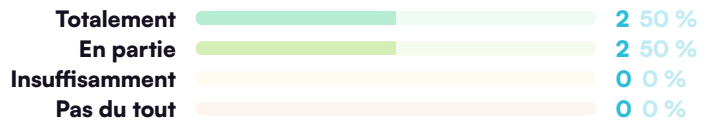
Réaliser une consultation commerciale structurée et performante



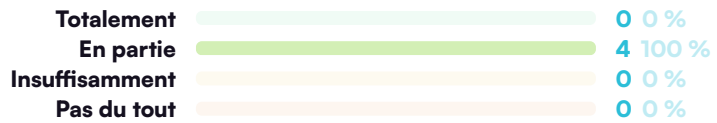
Identifier les besoins, motivations et freins des clients



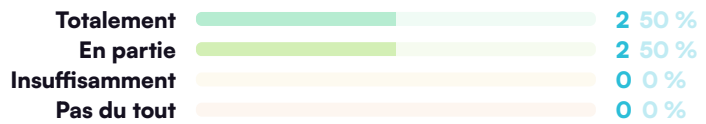
Proposer des cures et produits adaptés



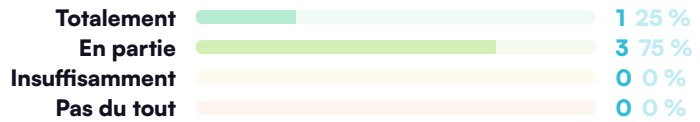
Gérer efficacement les objections clients



Traiter et convertir les leads entrants



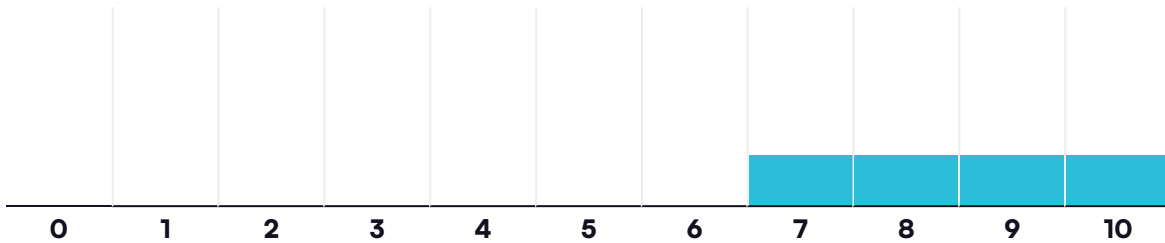
Relancer les devis en attente



Évaluez vos compétences : Réaliser une consultation commerciale structurée et performante



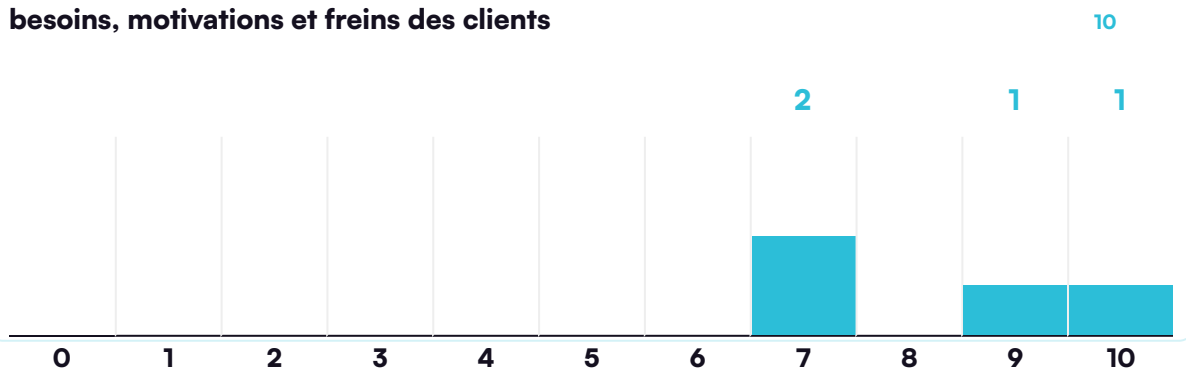
1 1 1 1



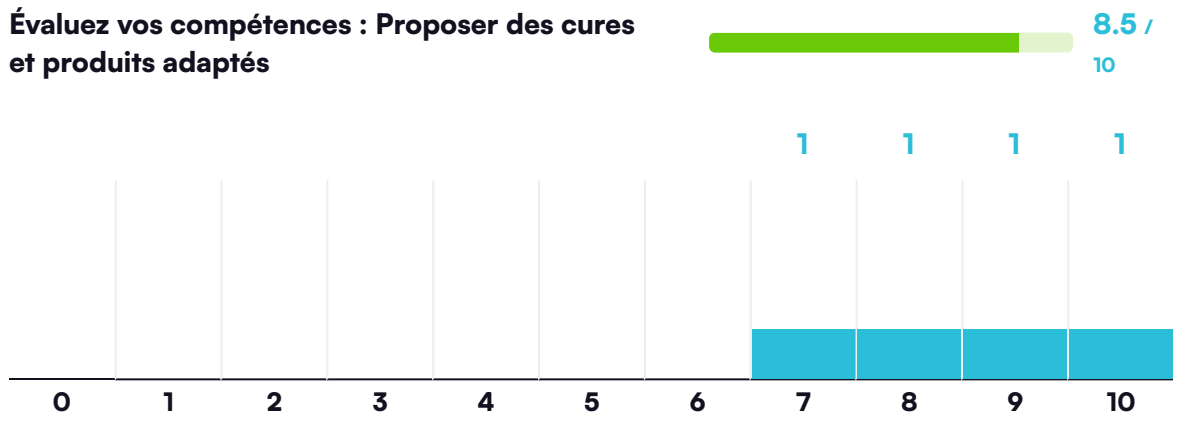
Évaluez vos compétences : Identifier les



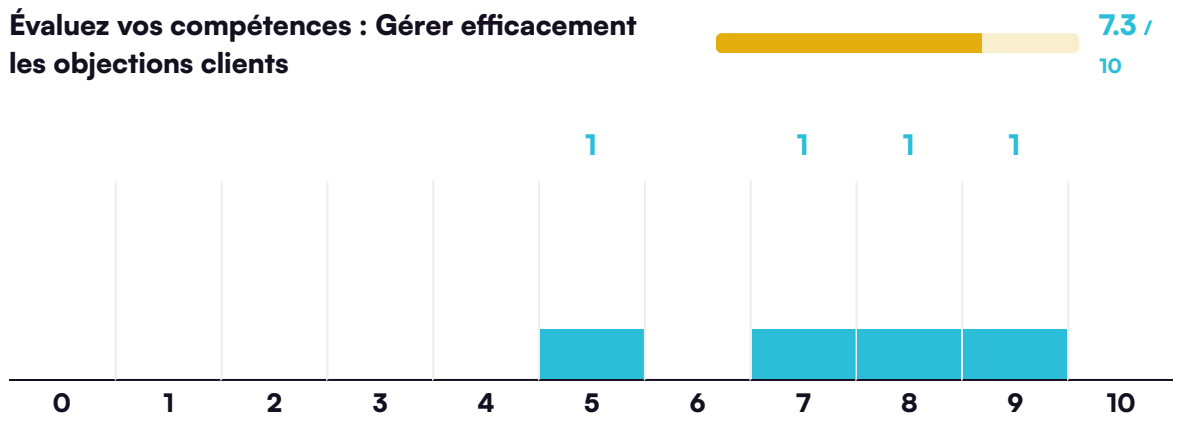
besoins, motivations et freins des clients



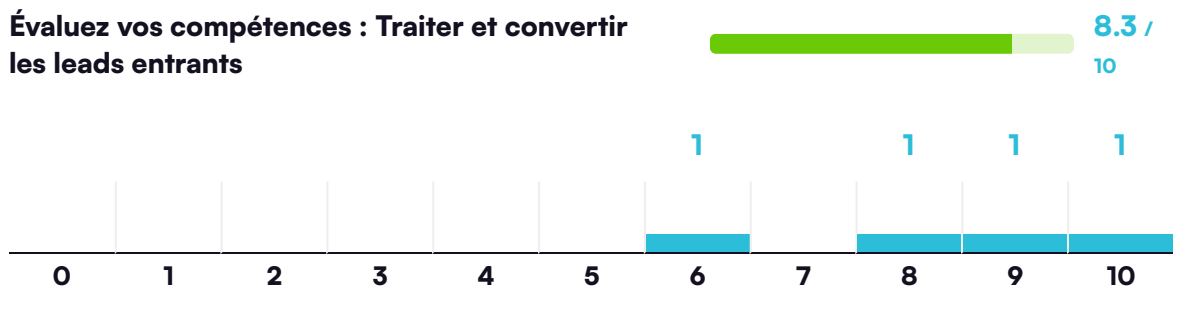
Évaluez vos compétences : Proposer des cures et produits adaptés



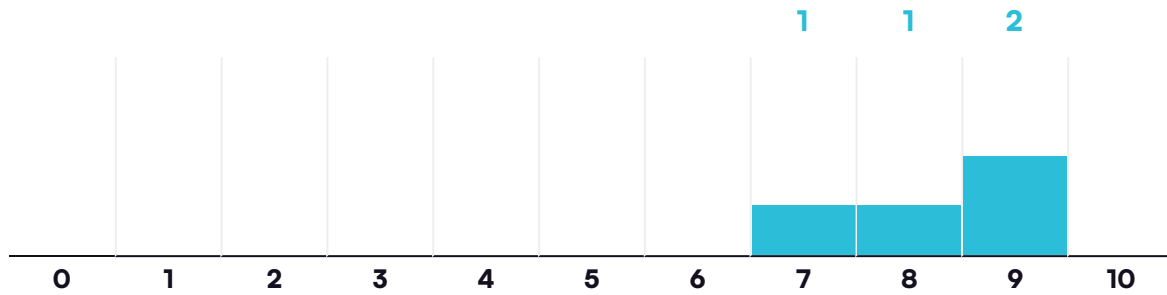
Évaluez vos compétences : Gérer efficacement les objections clients



Évaluez vos compétences : Traiter et convertir les leads entrants



Évaluez vos compétences : Relancer les devis en attente



Quels sont avec le recul les éléments les plus utiles de la formation ?

VEZIN Julie
Les mises en situation

GLEIZON Jade
L'ensemble

Quels pourraient être les prolongements nécessaires à la formation ?

Autres remarques

VEZIN Julie
Peut-être faire un module sur chaque problématiques, quelles solutions (soins, produits, compléments)