

Evaluation de nos formations inter et intra-entreprise

Questionnaire de satisfaction et impact de la formation (à froid) – 2023/2024 :

- 55% des répondants estiment de d'important à fort l'impact de la formation sur leur travail
- 50 % des répondants utilisent plus de la moitié des connaissances acquises dans leur travail
- 66 % des répondants notent entre 8 et 10 leur satisfaction globale de nos formations

Leurs commentaires à chaud (les plus de la formation) :

- L'apport en connaissances
- L'expérience du formateur et la maîtrise du sujet
- Les échanges et la dynamique de groupe
- Les méthodes et les outils proposés

Extrait de la collecte des remarques relevés sur les évaluations de fin de formation 2023-2024 (126 évaluations)

- La personnalisation
- Le sur mesure
- La personnalisation liée à mon métier
- Adaptabilité de la formation à mes demandes
- J'ai beaucoup apprécié les échanges avec les autres participants et les techniques de gestion proposées
- Alternance points méthodes et exercices, Animation, échange dans le groupe
- Les jeux de rôles
- Découvrir les méthodes de désamorçage des conflits
- Les échanges
- Les exercices associés à la théorie
- Les schémas
- Les exemples
- Bonne ambiance de travail
- La manière de présenter une situation de conflit et comment la désamorcer
- Présentation des cas concrets et des solutions possibles
- S'exprimer, apprendre et savoir écouter
- Avoir pu analyser certaines situations par rapport à celles où j'ai été confrontées
- Les mises en situation, la possibilité de s'exprimer, d'échanger
- Mise en situation, observation, liberté d'expression évolution des sujets
- Les clefs et les outils présentés
- Les mises en situations réelles 5/5
- Alternance théorie/pratique le fait de se mettre en situation afin de s'entraîner
- Super formatrice, j'ai appris plein de choses merci
- Le déroulé de la formation théorie, exercices pratiques
- Les clefs et méthodes apportés

- Pédagogie de la formatrice
- L'écoute et le travail personnalisé
- La disponibilité de la formatrice
- L'interactivité et la disponibilité dans le groupe
- L'écoute les réponses
- La qualité de la formation
- L'échange / Ecoute les points d'avancement
- Les exemples proposés
- La maîtrise du sujet et le dynamisme du formateur
- Relation de confiance, donne des pistes dans la manière de s'exprimer
- Le sur mesure est exactement ce dont j'avais besoin Merci
- Une session individuelle, relationnel formateur
- La formation est adaptée l'entreprise
- Les échanges possibles entre les différents acteurs qui permettent d'être dans le vif des sujets
- Echange mise en situation
- La 1^{re} partie de la formation qui a permis de développer un aspect plus stratégique avec mes collègues.
Prendre le temps de repartir sur le fond
- La maîtrise de la formation par le formateur, répond à toutes les questions
- Les supports utilisés
- Méthode d'apprentissage, convivialité
- Le contenu + échange
- Contenu théorique puis format sous forme de jeu
- Les exemples de cas concret l'approche pratico
- Qualité des échanges, apports pratiques
- Interaction vivante et adaptabilité par rapport au niveau du groupe
- Dynamique
- Exercices Pratiques

Taux de satisfaction de nos formations, relevé directement par AKTO-Réseau Opcalia

<p>La négociation commerciale initiation</p> <p>Le 18/09/2020 7h</p> <p>Appliquer une méthodologie rigoureuse de négociation commerciale Respecter les étapes stratégiques de l'entretien de vente...</p> <p>76100 € 179 7h</p> <p>Formation entièrement présentielle</p> <p>BD CONSEIL ★★★★☆ 14 appréciations</p>	<p>Renforcer son impact commercial par...</p> <p>Le 09/10/2020 7h</p> <p>- Maîtriser les techniques de communication au téléphone et construire un argumentaire - Mettre en place un plan d'actions de...</p> <p>76100 € 179 7h</p> <p>Formation entièrement présentielle</p> <p>BD CONSEIL ★★★★☆ 14 appréciations</p>	<p>Préparer et réussir son rendez-vous commercial</p> <p>Le 18/09/2020 7h</p> <p>- Maîtriser les méthodes pour réussir son rendez-vous commercial- - Respecter les étapes stratégiques de l'entretien de vente...</p> <p>76100 € 179 7h</p> <p>Formation entièrement présentielle</p> <p>BD CONSEIL ★★★★☆ 14 appréciations</p>	<p>Optimiser sa communication pour...</p> <p>Du 02/10/2020 </> 05/10/2020 14h</p> <p>Optimiser votre communication pour mieux manager - Mieux se connaître et identifier l'impact de ses comportements sur celui des autres...</p> <p>76100 € 392 14h</p> <p>Formation entièrement présentielle</p> <p>BD CONSEIL ★★★★☆ 14 appréciations</p>
--	--	--	--

Indicateurs de résultats et évaluation Formation Action Commerciale

Taux de retour à l'emploi :

- Taux de réinsertion **2018/2019** : 70 %
- Taux de réinsertion **2019/2020** : 84 %

Evaluation de la satisfaction en fin de formation (Extrait de l'enquête 2019/2020) :

100% des stagiaires estiment que cette formation :

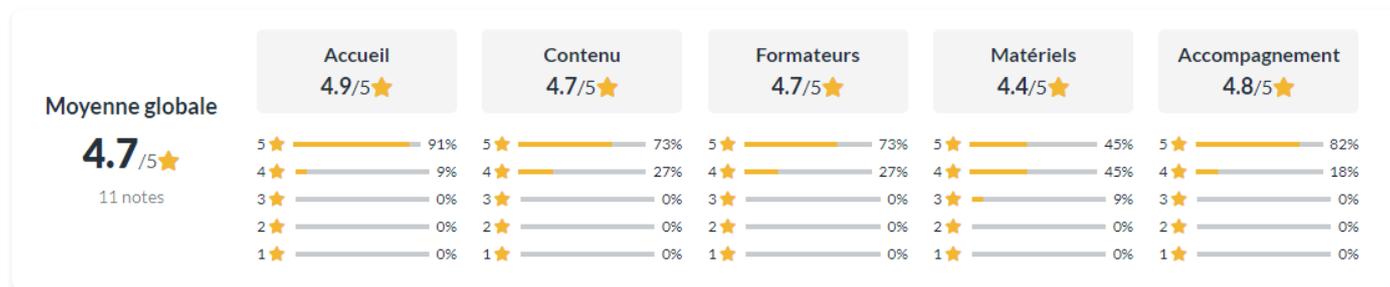
- à un impact important à très fort sur leur projet professionnel
- est adaptée à la recherche d'emploi
- recommande la formation

90% des stagiaires jugent élevées les compétences de l'équipe consultant-formateurs.

92 % des stagiaires notent la formation action commerciale entre 8 et 10

Pôle emploi, via leur site **Anotéa**, a interrogé directement les stagiaires : résultats et commentaires :

Les notes



« Formation complète et axée terrain, très efficace pour retrouver un emploi. Formateurs compétents »

« Cette formation m'a permis d'actualiser mes compétences commerciales en alliant la théorie et la pratique. Béatrice est une personne formidable dans l'accompagnement et s'entoure de bons formateurs »

« Tremplin extraordinaire, Booster d'énergie et vraie plus-value dans la recherche d'un emploi dans le domaine commercial »

(Source Anotéa-Pôle emploi)