

- 22 novembre 2018 - matin et après-midi
- 29 novembre 2018 - matin et après-midi
- 6 décembre 2018 - matin et après-midi
- 14 décembre 2018 - matin et après-midi

Questionnaire pour formateur

Nom du stagiaire: _____

Organisation de la formation

Cochez une case par ligne

	Pas du tout	Insuffisamment	En partie	Totalement
Les conditions matérielles étaient adaptées ?				
Le groupe de stagiaire était adapté (taille, niveau...) ?				
La coordination avec l'organisme s'est bien passée ?				

Commentaires libres sur la formations ?

Suggestions d'amélioration ?

Évaluez les compétences du stagiaire. Connaître les fondamentaux du marketing et l'importance de la relation client - - - - -

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Entourez le score

Évaluez les compétences du stagiaire. Transformer l'appel téléphonique en entretien

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Entourez le score

Évaluez les compétences du stagiaire. Identifier ses points forts et ses points de vigilance en situation de négociation

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Entourez le score

Évaluez les compétences du stagiaire. Adopter la bonne posture pour atteindre son objectif tout en préservant la qualité de la relation

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Entourez le score

Évaluez les compétences du stagiaire. Préparer ses négociations avec efficacité

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Entourez le score

Évaluez les compétences du stagiaire. Mener ses négociations pour aboutir à une conclusion mutuellement satisfaisante

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Entourez le score

Évaluez les compétences du stagiaire. Mieux gérer les situations de blocage en négociation et sortir des situations tendues

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Entourez le score

COACTIVETEAM 09.67.24.53.04 formation@coactiveteam.com

MDD 4 Marketing et techniques de ventes 9 PLACE CHAMPOLLION 46000 CAHORS 28.00

- 22 novembre 2018 - matin et après-midi
- 29 novembre 2018 - matin et après-midi
- 6 décembre 2018 - matin et après-midi
- 14 décembre 2018 - matin et après-midi