

- 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

Evaluation à froid

Nom du stagiaire: _____

Avez vous pu mettre en pratique les connaissances acquises ?

Une seule réponse possible

- Oui, tout le temps
- Oui, régulièrement
- Oui, occasionnellement
- Non l'opportunité ne s'est pas présentée
- Non la formation n'était pas adaptée au besoin

L'application concrète des connaissances vous paraît-elle ?

Une seule réponse possible

- Facile
- Difficile mais je m'en sors
- Difficile, il me faudrait de l'aide
- Trop difficile

Impact de la formation

Cochez une case par ligne

	Pas du tout	Peu	Moyennement	Beaucoup
Cette formation a-t-elle accrue votre efficacité ?				
La formation a-t-elle accrue votre valeur sur le marché du travail (interne ou externe) ?				

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

Entourez le score

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Evaluez vos compétences. Transformer l'appel téléphonique en entretien

Entourez le score

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Evaluez vos compétences. Identifier ses points forts et ses points de vigilance en situation de négociation

Entourez le score

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Evaluez vos compétences. Adopter la bonne posture pour atteindre son objectif tout en préservant la qualité de la relation

Entourez le score

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Evaluez vos compétences. Préparer ses négociations avec efficacité

Entourez le score

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Evaluez vos compétences. Mener ses négociations pour aboutir à une conclusion mutuellement satisfaisante

Entourez le score

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

- 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

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

Entourez le score

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

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

Quels pourraient être les prolongements nécessaires à la formation ?

Autres remarques