

FORMATIONS FFDM VENTE

Indicateurs de Performance

Vente I - Vendre et Prospecter

Session des 7 et 8 janvier 2025 - Intra entreprise

11 participants- 11 évaluations

Taux de présence par rapport aux inscrits	100%
Taux de satisfaction globale	100%
Taux de satisfaction contenu formation	96%
Taux de satisfaction conditions d'accueil	95%
Taux de satisfaction formateur	100%

Remarques
Très bonne formation avec un super dynamisme. Formateur très compétent. Supports top ! Merci
Très bonne formation, très ludique, pas ennuyante du tout.
C'était parfait !
Très bonne formation à appliquer tous les jours dans la vie professionnelle et personnelle ! Très utile. Merci
Formation très enrichissante et très ludique !
Bonne organisation de la journée de formation. Ludique avec les jeux, c'est top.
Hâte de participer à la prochaine session. La prospection réelle fût porteuse avec les conseils adaptés. Merci

Vente II - Vendre et Négocier

Session des 1 et 2 avril 2025 - Intra entreprise

9 participants- 9 évaluations

Taux de présence par rapport aux inscrits	100%
Taux de satisfaction globale	98%
Taux de satisfaction contenu formation	97%
Taux de satisfaction conditions d'accueil	96%
Taux de satisfaction formateur	100%

Remarques
C'est parfait !!!
Très bonne formation, merci à Jean-pascal.
Merci
Très bonne formation ! Des outils à utiliser pour la suite. Merci
A appliquer au quotidien.
Une superbe formation qui associe jeux et apprentissage.
Très bonne formation, très riche en enseignements, très bon formateur.
C'était parfait !!!
Cette formation m'a aidée à développer des techniques qui me serviront dans mon métier.
Formation ludique et pleine d'exemples, des outils à utiliser au quotidien.

FORMATIONS FFDM VENTE

Indicateurs de Performance

Vente I - Vendre et Prospecter

Session des 8 et 9 avril 2025

9 participants- 9 évaluations

Taux de présence par rapport aux inscrits	100%
Taux de satisfaction globale	96%
Taux de satisfaction contenu formation	98%
Taux de satisfaction conditions d'accueil	100%
Taux de satisfaction formateur	99%

Remarques
Je recommande vivement ce type de formation pour mieux se connaître et ainsi nous aider à nous développer. Hâte de faire la vente II en juillet.
Avoir plus de temps pour la prospection serait un plus.
Génial !
1000 mercis. De beaux échanges. Techniques et méthodes de qualités.

Vente II - Vendre et Négocier

Session des 1 et 2 juillet 2025

5 participants- 5 évaluations

Taux de présence par rapport aux inscrits	83%
Taux de satisfaction globale	100%
Taux de satisfaction contenu formation	91%
Taux de satisfaction conditions d'accueil	100%
Taux de satisfaction formateur	98%

Remarques
Apprentissage de manière ludique et dans la bienveillance.
Points forts : L'animateur et la pertinence de ses remarques / outils.
Points forts : Le formateur et ses connaissances ainsi que les supports
Le formateur nous a beaucoup fait participer avec de nombreux jeux
Rapide, efficace, conviviale

FORMATIONS FFDM VENTE

Indicateurs de Performance

Vente I - Vendre et Prospecter

Session des 4 et 5 novembre 2025

7 inscrits - 6 participants - 6 évaluations

Taux de présence par rapport aux inscrits	100%
Taux de satisfaction globale	93%
Taux de satisfaction contenu formation	80%
Taux de satisfaction conditions d'accueil	97%
Taux de satisfaction formateur	90%

Remarques
Le formateur
La bonne humeur
La mise en situation
Les compétences du formateur sur le sujet et sa capacité d'adaptation par rapport aux personnes
Les moyens techniques de la formation (diaporama, activités, etc)
L'accueil du lieu de formation
Le formateur, les supports visuels, le rythme