

FORMATIONS FFDM VENTE

Indicateurs de Performance

Vente I - Vendre et Prospector

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 Négociateur

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 Négociateur

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