

FORMATIONS FFDM VENTE 2024

Indicateurs de Performance

Vente I - Se connaître et Prospecter

Session des 9 et 10 janvier 2024

12 participants- 12 évaluations

Taux de présence par rapport aux inscrits	100%
Taux de satisfaction globale	98%
Taux de satisfaction contenu formation	90%
Taux de satisfaction conditions d'accueil	100%
Taux de satisfaction formateur	100%

Remarques
Formation dynamique avec beaucoup d'échanges et très constructive
Très bonne formation, dynamique !
Excellente formation tant dans le programme, le déroulement, les conditions d'accueil que l'animation
Merci à Jean-Pascal pour son professionnalisme, sa convivialité, sa sympathie, et la qualité de sa formation.
Formation animée et très pratique
Très dynamique et ludique. Capte l'ensemble de l'assemblée.

Vente I - Se connaître et Prospecter

Session des 15 et 16 janvier 2024

9 participants- 9 évaluations

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

Remarques
Jean-Pascal a de l'avenir dans ce métier. À poursuivre.
Au top, un grand merci !! On attend le passage au juste prix.
Ravie de la formation, hâte de faire la 2ème session.
Très intensif / Intéressant / Utile
Bravo Jean-Pascal pour cette formation !
Excellente formation qui passe trop vite.
Très bonne formation. Merci Jean-Pascal.

FORMATIONS FFDM VENTE 2024

Indicateurs de Performance

Vente II - Vendre et Négocier

Session des 20 & 21 février 2024

12 participants- 10 évaluations

Taux de présence par rapport aux inscrits	100%
Taux de satisfaction globale	100%
Taux de satisfaction contenu formation	92%
Taux de satisfaction conditions d'accueil	96%
Taux de satisfaction formateur	100%

Remarques
Formation complète, dynamique. Conditions d'accueil idéales.
Formation/ Organisation/ Accueil : parfait.
Excellente formation, y a plus qu'à...
Top !
Très bonne formation, ludique et dynamique
Formation très participative, très intéressante et dynamique

Vente I - Prospector

Session des 27 & 28 février 2024

12 participants- 11 évaluations

Taux de présence par rapport aux inscrits	100%
Taux de satisfaction globale	96%
Taux de satisfaction contenu formation	97%
Taux de satisfaction conditions d'accueil	100%
Taux de satisfaction formateur	99%

Remarques
Belle surprise. Formation ludique et interactive qui nous a amenés vers les objectifs de la formation.
Jean-Pascal, le formateur, est très professionnel.
Nous avons été très bien accueillis. Merci.
Nickel !
Merci.
Aborder le sujet de Manier est un vrai plus ! Merci.
Formation très enrichissante avec un groupe super. Apprentissage des bonnes méthodes. Ce fut un réel plaisir d'assister à cette formation.
Formation très enrichissante, ludique, qui permet de faire participer le groupe. La méthodologie permet de mettre en confiance avant les exercices réels.
Le blind test est indispensable après le déjeuner.
Formation à la prospection pour des commerciaux moins adapté à mon poste.

FORMATIONS FFDM VENTE 2024

Indicateurs de Performance

Vente I - Prospector

Session des 5 & 6 mars 2024

9 participants- 9 évaluations

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

Remarques
Merci.
Formation très ludique
Jean-Pascal Mollet, le formateur, est au top

Vente I - Prospector

Session des 7 & 8 mars 2024

12 participants- 12 évaluations

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

Remarques
Excellente formation dans la joie et la bonne humeur et avec professionnalisme
On ne peut pas deviner un flipper en 5 questions. Très bon formateur, très pédagogue
Very nice training
Merci à la FFDM et à Jean Pascal Mollet, le formateur, c'était top !
Toujours constant. Très bon.
Nickel
A conseiller
J'ai passé deux merveilleuses journées, enrichissantes dans tous les sens du terme ! Merci !
Formation ludique et facile à comprendre.

FORMATIONS FFDM VENTE 2024

Indicateurs de Performance

Vente II - Vendre & Négociateur

Session des 19 & 20 mars 2024

10 participants- 10 évaluations

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

Remarques
Parfait, très bonne maîtrise!
Super formation avec un super formateur et un groupe d'enfer. Merci pour tout.
Excellent, rien à ajouter !
Parfait !
Formation très complète
Impeccable !

Vente II - Vendre & Négociateur

Session des 9 & 10 avril 2024

11 participants- 11 évaluations

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

Remarques
Un chef d'œuvre
Bravo !
Formation au top. Au plaisir de peut-être revenir.
Beaucoup d'interactions ce qui permet d'être mobilisé durant toute la formation

FORMATIONS FFDM VENTE 2024

Indicateurs de Performance

Vente II - Vendre & Négocier

Session des 23 & 24 avril 2024

12 participants- 12 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	96%
Taux de satisfaction formateur	100%

Remarques
Formation agréable et non linéaire
La formation a été intéressante
Superbe session active et enrichissante
Formation très intéressante et surprenante, Jean Pascal sait transmettre son savoir et son expertise d'une très bonne manière. La formation était ludique, déjà hâte de faire la 2ème session en juillet. Merci Jean Pascal.
Merci
Superbe formateur, 2 journées très intéressantes, méthodes d'apprentissage ludiques et efficace, nous n'avons pas le temps de s'ennuyer.
Super formation
Merci Jean Pascal pour cette formation. Son dynamisme et ses capacités pédagogiques ont permis de rendre la formation agréable et intéressante. J'ai découvert des outils et techniques qui me seront utiles.

FORMATIONS FFDM VENTE 2024

Indicateurs de Performance

Vente II - Vendre & Négociateur

Session des 02 & 03 juillet 2024

12 participants- 12 évaluations

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

Remarques
Excellente formation, uniquement du concret et très pratique pour mes futures visites
Très bien à refaire avec plaisir
Super formateur et très bonne formation
Excellente formation, Merci !
Très bonne formation, bon formateur
2 jours très intéressant, Jean-Pascal est un très bon formateur qui arrive à capter l'attention de manière ludique et faire passer les bonnes actions à faire pour devenir meilleure
Formation extrêmement intéressante, les supports et le livre sont parfaitement adaptés à nos besoins. Livre à lire dans les prochaines semaines, support à relire, méthodes à mettre en œuvre dès à présent
Formation active et dynamique des outils clairs
Une formation menée avec dynamisme
Merci pour tout
Formation très intéressante, outils pédagogiques intéressants et non linéaires.

FORMATIONS FFDM VENTE 2024

Indicateurs de Performance

Vente I - Prospector

Session des 08 & 09 octobre 2024

8 participants- 8 évaluations

Taux de présence par rapport aux inscrits	100%
Taux de satisfaction globale	95%
Taux de satisfaction contenu formation	93%
Taux de satisfaction conditions d'accueil	98%
Taux de satisfaction formateur	100%

Remarques
Très intéressant, merci au formateur.
Qualité du formateur et du contenu proposé alternant les mises en situations, exercices et jeux détente tout en se formant ! Merci Jean-Pascal. Hâte de la 2nde partie.
Belle rencontre avec cet incroyable professionnel. Merci Jean-Pascal.
Prospecter en phoning pas dans mes attributions mais intéressant de connaître les techniques pour ne pas perdre de temps.
Formation très instructive au niveau du disque de couleur. Technique phoning intéressante et les plus : les astuces pour contourner le non.
Parfait !!

Vente I - Prospector

Session des 15 & 16 octobre 2024

13 participants- 13 évaluations

Taux de présence par rapport aux inscrits	100%
Taux de satisfaction globale	94%
Taux de satisfaction contenu formation	94%
Taux de satisfaction conditions d'accueil	95%
Taux de satisfaction formateur	100%

Remarques
Formation au top ! Super enrichissante.
Formation enrichissante, conviviale et intéressante. Merci au formateur Jean-Pascal pour toutes ses astuces et la qualité de sa formation !
Formation très attractive, ludique, dynamique.
Super formation.
Merci Jean-Pascal très ludique et intéressant, excellente maîtrise du sujet.
Très surpris de cette formation, à priori "lourde" mais au final totalement prenante et interactive. Pressé de faire la suite en novembre. Beaucoup de choses à retenir et à mettre en application terrain.

FORMATIONS FFDM VENTE 2024

Indicateurs de Performance

Vente II - Vendre & Négociateur

Session des 07 & 08 novembre 2024

9 participants- 9 évaluations

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

Remarques
Très bien , méthode, point mémo-technique, acronyme de comment faire, ludique.
Super formation avec Jean-Pascal, ludique et dynamique. Méthodologie que je vais pouvoir mettre en pratique facilement.
Domage de ne pas avoir fait le premier module avant qui nous aurait permis de mieux appréhender le deuxième module. Grand bravo au formateur.
Toujours autant de dynamisme.
Très bien.