Compte-rendu de la Session

Evaluation à chaud / VENTE EN MAGASIN étape 1 / le 2 sept 2026

Animée par Pascal Colas

Sommaire

Compte-rendu

Activités

Compte-rendu

Evaluation à chaud / VENTE EN MAGASIN étape 1 / le 2 sept 2026

2 sept. 2026

Animée par Pascal Colas

Activités

Evaluation à chaud / Formation

20 questions

Evaluation à chaud / Formation

Nombre de participants	6
Nombre de questions	20

Question 1

Quelle est votre impression générale concernant cette formation ?

évaluation avec commentaires

4,5
Moyenne du groupe

commentaires

Leïla

Très bien

Vanina

Bonne impression générale

JONATHAN

Tres bonne impression

Question 2

Qualité générale d'animation du formateur ?

évaluation avec commentaires

4,8
Moyenne du groupe

commentaires

Leïla

Très agréable

JONATHAN

Le formateur est précis

Céline

Très bonne dynamique

Question 3

Maîtrise du contenu par l'animateur

évaluation avec commentaires

4,8

Moyenne du groupe

commentaires

Leïla

Au top

JONATHAN

Le contenu est complet mais manque de temps pour que le formé assimile

Question 4

Illustration par des exemples concrets de l'animateur

évaluation avec commentaires

4,7

Moyenne du groupe

commentaires

Leïla

Bien

Céline

Très bien mise en action

Question 5

Connaissance métier de l'animateur

évaluation avec commentaires

4,2
Moyenne du groupe

commentaires

robin

Difficultés de rentrer sur la connaissance du métier caviste en particulier

Leïla

Super

Vanina

Mieux cible l après-midi

Question 6

Qualité des réponses de l'animateur apportées aux questions

évaluation avec commentaires

4,5
Moyenne du groupe

commentaire

Leïla

Pas assez de temps

Question 7

Gestion dynamique du groupe par l'animateur

évaluation avec commentaires

4,8
Moyenne du groupe

commentaires

Leïla

Top

robin

Très à l'écoute et assertif

Céline

Très bonne dynamique

Question 8

Qualité des échanges dans le groupe ?

évaluation avec commentaires

4,8

Moyenne du groupe

commentaire

Leïla

Belle cohésion

Question 9

Activités en nombre suffisant ?

évaluation avec commentaires

5,0

Moyenne du groupe

commentaire

Leïla

Pas plus pas moin

Question 10

Respect du programme présenté en début de formation ?

évaluation avec commentaires

4,8

Moyenne du groupe

commentaire

Leïla

Oui

Question 11

Pensez-vous avoir atteint les objectifs de la formation tels que présentés en début de formation ?

évaluation

4,8

Moyenne du groupe

Question 12

Utilité de la formation par rapport au métier ?

évaluation avec commentaires

4,7

Moyenne du groupe

commentaires

Leïla

Utile

robin

Très utile d'avoir les bonnes bases

Question 13

Recommanderiez-vous ce stage ?

évaluation avec commentaires

5,0

Moyenne du groupe

commentaire

Leïla

Oui

Question 14

Environnement de la formation ?

évaluation avec commentaires

5,0
Moyenne du groupe

commentaires

robin

Très bon lieu

Leïla

Très joli

Question 15

Qualités des supports ?

évaluation avec commentaires

5,0
Moyenne du groupe

commentaire

Leïla

Super merci pour les supports papiers

Question 16

Qu'avez-vous le plus apprécié ?

question ouverte

JONATHAN
J'aime le support propre qui est donné à la fin de la formation

Mickael
La souris d'agneau lol Et la pédagogie de Pascal.

robin
Écoute du formateur, bonne dynamique (atelier, prise de parole...) Très intéressant comme 1ere approche

Leïla
Les échanges

Céline
Les échanges et mise en situation

Question 17
Qu'avez-vous le moins apprécié ?
question ouverte

JONATHAN
Le manque de temps

Mickael
Le manque d'exemple concret .

robin
Parfois trop de prise de parole non recadrée

Leïla
Pas assez de temps une 2 eme journée serait bienvenue

Question 18
Comment améliorer cette formation ?
question ouverte

JONATHAN
Mettre un autre jour supp

robin
Pas d'avis à chaud

Leïla
Une 2eme journée

Question 19
Quels sont les trois points clés que vous retiendrez ?
question ouverte

JONATHAN
Les positions process com

Mickael
++ +- -- -+

robin
Dire non 5x20 Étapes de vente

Leïla
Les positions relationnel

Vanina
L attitude a avoir physiquement avec 1 client

Question 20
Qu'allez-vous mettre en place à votre retour en entreprise ?
question ouverte

JONATHAN
Dire non à un client

Mickael
Les positions relationnelles

robin
Relecture des docs pédagogique pour faire plus attention aux positions relationnelles et à la manière de dire non

Leïla
Je vais faire plus attention au position relationnelle

Céline
Position relationnel

Benjamin F. *il y a 3 siècles*
Tu me dis, j'oublie. Tu m'enseignes, je me souviens. Tu m'impliques, j'apprends.

Klaxoon *aujourd'hui*
Merci de votre participation.
Vous voulez en savoir plus ?
+33 (0)2 22 74 06 70
help@klaxoon.com

klaxoon.com