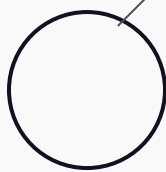


Résultats des évaluations




9.3 / 10

4.0/10 avant la formation



**ÉVALUATION PRÉFORMATION POUR
LES APPRENANTS** **9.4**Motivation **9.4**


**ÉVALUATION À CHAUD POUR LES
APPRENANTS** **9.6**Contenu de la formation **9.8**
Déroulement de la formation **9.8**
Efficacité de la formation **9.7**
Organisation de la formation **9.3**
Préparation de la formation **9.4**
Quel est votre niveau de satisfaction suite à la
formation ? **9.5**


**QUESTIONNAIRE POUR LES
MANAGERS DES APPRENANTS** **8.9**Impact de la formation **10.0**
Quel est votre degré de satisfaction concernant
l'organisation de la formation ? (1 - Très mécontent;
5 - Très satisfait) **8.8**
Quelle est votre satisfaction globale ? **8.0**


**QUESTIONNAIRE POUR LES
INTERVENANTS** **9.2**Organisation de la formation **9.2**


PROGRESSION SUR LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Evaluez vos compétences **Comprendre l'intérêt du Social Selling LinkedIn dans une stratégie commerciale**

Evaluez vos compétences **Connaître le fonctionnement de LinkedIn et ses particularités**

Evaluez vos compétences **Connaître les particularités de l'inbound et de l'outbound marketing**

Evaluez vos compétences **Définir la stratégie Social Selling LinkedIn pour votre entreprise**

Evaluez vos compétences **Ouvrir sa stratégie commerciale en intégrant LinkedIn**

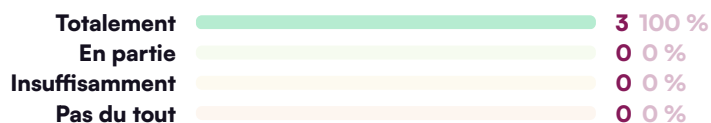


ÉVALUATION À CHAUD POUR LES APPRENANTS

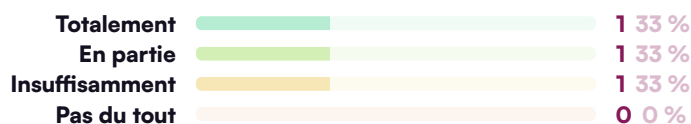
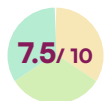
Préparation de la formation

9.2 / 10

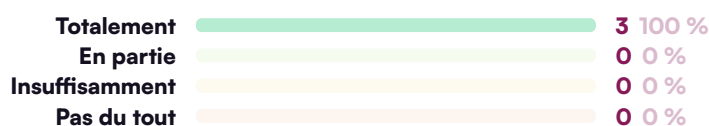
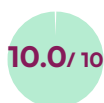
Le programme et les objectifs de la formation ont-ils été clairement annoncés ?



Avez-vous eu une discussion avec votre hiérarchie concernant cette formation ?



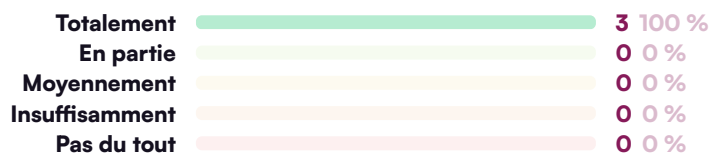
Avez-vous eu accès à votre espace de formation sur lequel se trouvent toutes les informations concernant son organisation ? (programme, dates, horaires, lieu)



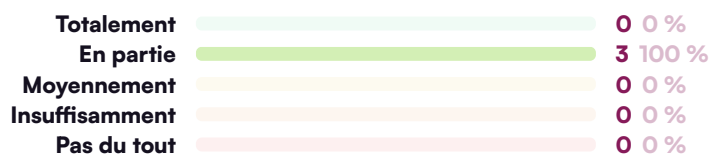
Organisation de la formation

9.3 / 10

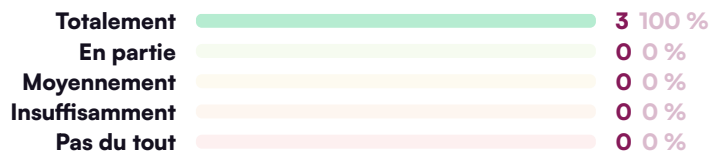
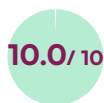
Etes-vous satisfait de l'organisation de la formation ?



La durée du stage vous a-t-elle semblé adaptée ?



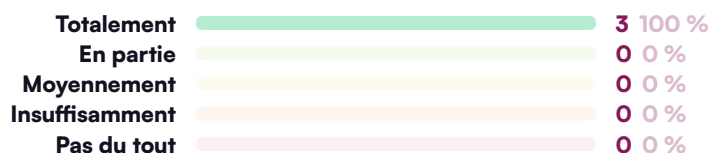
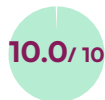
S'il y a eu besoin, avons-nous répondu à vos besoins en terme d'adaptabilité au niveau de l'organisation de la formation ? (dates, horaires, besoin de pauses régulières etc...)



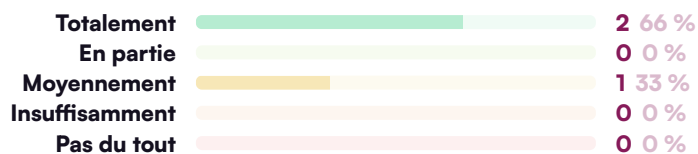
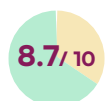
Déroulement de la formation

9.7 / 10

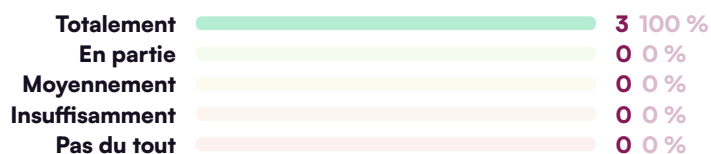
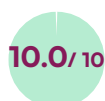
Le formateur était-il clair et dynamique ?



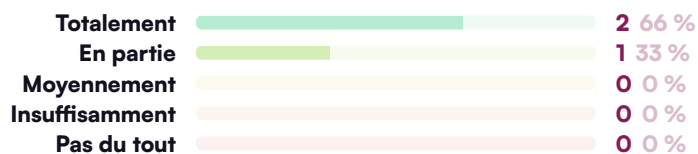
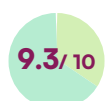
Les exercices et activités étaient-ils pertinents ?



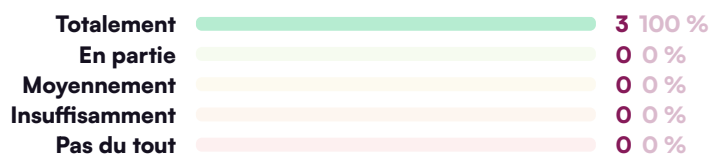
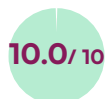
Le formateur a-t-il adapté la formation aux stagiaires ?



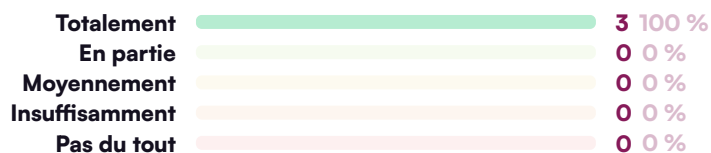
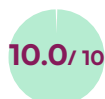
Le formateur a-t-il pris en compte vos besoins/demandes indiqués dans votre questionnaire de préformation ?



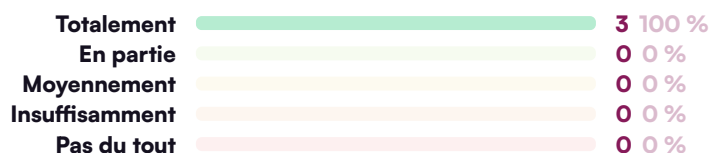
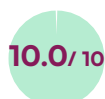
Le groupe était composé de manière adaptée ?



La cadence de la formation était-elle adaptée ?



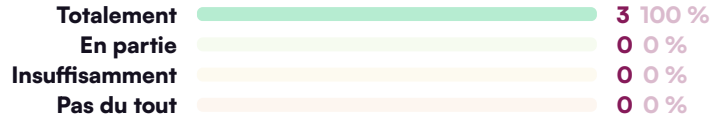
La méthode d'apprentissage du formateur était-elle adaptée ?



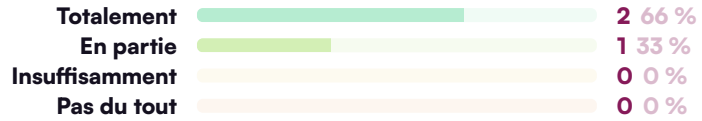
Contenu de la formation

9.7 / 10

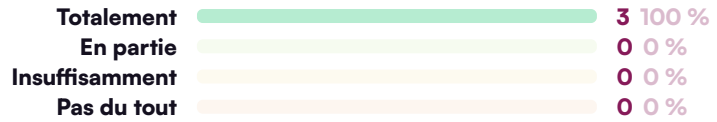
Le programme était-il clair et précis ?



Le programme était-il adapté à vos besoins ?



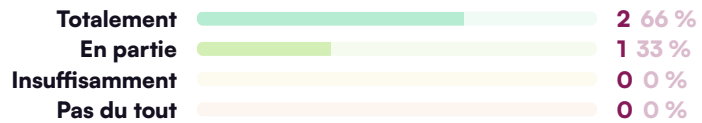
Les supports de formation étaient-ils clairs et utiles ?



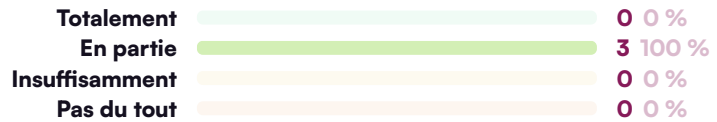
À ce jour, considérez-vous maîtriser les objectifs du programme ?



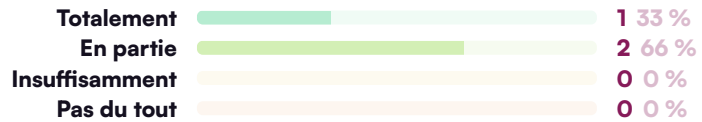
Comprendre l'intérêt du Social Selling LinkedIn dans une stratégie commerciale



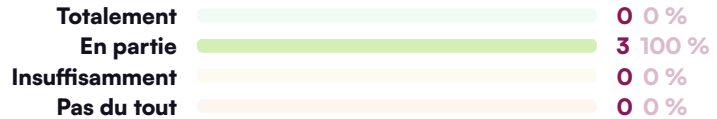
Connaître le fonctionnement de LinkedIn et ses particularités



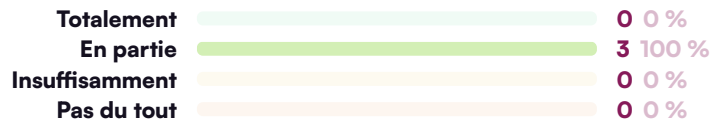
Connaître les particularités de l'inbound et de l'outbound marketing



Ouvrir sa stratégie commerciale en intégrant LinkedIn



Définir la stratégie Social Selling LinkedIn pour votre entreprise

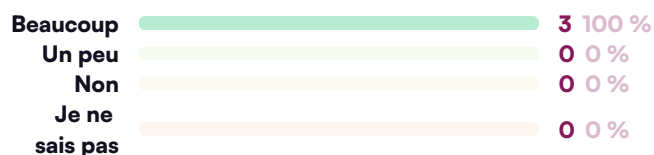


Efficacité de la formation



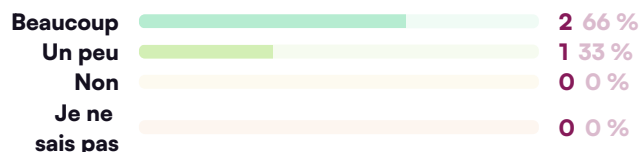
Cette formation améliore-t-elle vos compétences ?

10.0/10



Ces nouvelles compétences vont-elles être applicables dans votre travail ?

9.2/10



Recommanderiez-vous cette formation ?

Oui 3 100 %

Non 0 0 %

Quels sont les points forts de cette formation ?



Les compétences et les conseils de Pauline. Beaucoup d'informations à digérer pour répondre totalement aux objectifs de la formation.



La structure du plan de formation, Les thèmes abordés, La connaissance du sujet par le formateur

Quels sont les points faibles de cette formation ?



Formation dense sur 1 seule journée qui, lorsque les participants ont beaucoup de question, ne permet pas de faire les exercices.



Etant donné la particularité du sujet, il serait peut-être mieux d'étaler la formation sur deux demi-journées afin de faciliter l'assimilation du contenu.

Avez-vous d'autres besoins de formation ou services ? Si oui, lesquels ?

Pour le moment, non. Je dois mettre en place les supports à utiliser.

Suite à votre participation, nous serions flattés si vous acceptiez de partager votre expérience par un témoignage écrit ci-dessous afin que nous puissions le partager sur notre site Internet et LinkedIn. Merci

DONFACK GUEFACK Valery

De nombreuses notions comme : Social Selling, Inbound, Outbound, personas, ICP et autres étaient très vagues , voire inexistantes pour moi avant cette formation. Mais après cette formation, j'ai les outils nécessaires pour mieux exploiter les réseaux sociaux et en particulier LinkedIn pour structurer et affiner ma stratégie marketing et commerciale que ce soit en tant qu'Editeur de logiciels ou Consultant en Informatique.

Quel est votre niveau de satisfaction suite à la formation ?

4.7

3 votants

