

MOYEN D'ORGANISATION, D'ACCOMPAGNEMENT ET NATURE DES TRAVAUX DEMANDÉS

MATERIEL REQUIS POUR PARTICIPER A CETTE SESSION

Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette ou un smartphone pour réaliser les exercices

NOS MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Approche pédagogique qui associe apports théoriques et méthodologiques, application au projet entrepreneurial, réflexion partagée et confrontation d'expériences, exercices pratiques et analyse de la situation personnelle

- Notre approche pédagogique favorise la transmission dynamique et pratique de connaissances et la mise en application rapide des acquis.
- Tous les participants repartent avec des solutions adaptées à leurs besoins et conseils personnalisés.

Nous favorisons la pratique d'exercices pratiques pour transmettre des méthodes de travail pragmatiques et identifier les outils adaptés, directement applicables à l'activité des stagiaires

MODALITES D'ÉVALUATION

A la fin de la session un questionnaire d'évaluation à chaud sera rempli par chaque stagiaire par mail via un lien Google Form.

- Une grille de satisfaction comportant les items suivants : Impression générale ; Accueil, Organisation ; Conditions matérielles,
- Outils ; Réponse aux attentes des stagiaires ; Programme,
- Méthode pédagogique ; Animation, Formateurs, Acquisitions, Utilité des acquis.

Ces items interrogeront les stagiaires sur une échelle de 3 niveaux (insatisfait, satisfait, très satisfait)

Les taux de satisfaction indiqués sont établis chaque année après l'analyse des évaluations chaud de tous les stagiaires

ASSISTANCE TECHNIQUE ET PÉDAGOGIQUE

Ressources pédagogiques

Pendant toute la durée de cette formation vous recevrez différents mails vous permettant d'accéder à des ressources pédagogiques, des tests à réaliser, des vidéos à visionner pour vous aider à effectuer les travaux demandés et à monter en compétences.

Ces ressources seront disponibles sur un Drive spécifique.

Pendant toute la formation, votre formateur sera votre interlocuteur pour toute demande technique ou pédagogique.

Au début et à la fin de la formation

Une grille d'évaluation vous sera fournie par mail via un lien Google Form portant sur les acquis suivants :

- Comprendre les enjeux de la relation client
- Convaincre vos futurs clients de vous rencontrer
- Savoir mettre en œuvre les techniques de communication téléphonique
- Savoir mener l'entretien de négociation
- Savoir gérer les situations difficiles

Afin d'évaluer votre niveau au début de la formation et à la fin de la formation et mesurer la progression pédagogique

Pour toute information complémentaire, contactez-nous !

☎ 04 93 89 45 65 ✉ contact@bge-cotedazur.fr