

# 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](mailto:contact@bge-cotedazur.fr)