



Alteractifs

Session du 31 mai 2024 au 22 juillet 2024

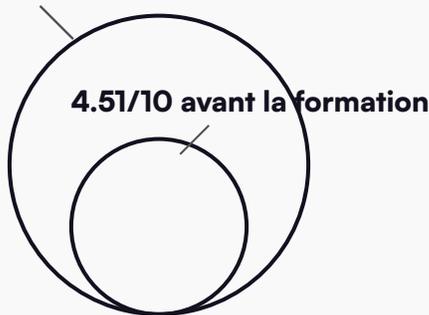
Rapport édité le 25 novembre 2024

Rapport qualité de la formation

ALTFOR (ETPE5) - SESSION #3 Entrepreneur de la TPE RNCP35215 - du 31 05 au 22 07 2024

8.0 / 10

7.61/10 après la formation



+3.1 / 10

PROGRESSION DES COMPÉTENCES

ÉVALUATION PRÉFORMATION POUR LES APPRENANTS **5.3**

Quel est votre niveau de maîtrise actuel par rapport aux thèmes de la formation ? **5.3**

ÉVALUATION À CHAUD POUR LES APPRENANTS **7.7**

Préparation de la formation **10.0**

Organisation de la formation **9.8**

Déroulement de la formation **9.1**

Contenu de la formation **9.0**

À ce jour, considérez-vous maîtriser les objectifs du programme ? **8.0**

Évaluez vos compétences : RNCP35215BC02 : **6.6**

Évaluez vos compétences : Choisir les stratégies de développement adaptées à l'activité **6.8**

Évaluez vos compétences : Optimiser son temps **7.8**

Évaluez vos compétences : Définir des objectifs et élaborer des indicateurs de suivi et d'évaluation de performance **7.0**

Évaluez vos compétences : Contractualiser les relations

commerciales et partenariales 6.4

Évaluez vos compétences : Manager des équipes 6.6

Évaluez vos compétences : RNCP35215BC03 : 7.2

Évaluez vos compétences : Construire un budget annuel 7.0

Évaluez vos compétences : Elaborer des outils de gestion pour suivre son budget 7.4

Évaluez vos compétences : Réaliser un plan de financement initial et prévisionnel. 6.8

Évaluez vos compétences : RNCP35215BC04 7.0

Évaluez vos compétences : Définir son offre commerciale, 7.0

Évaluez vos compétences : Définir une stratégie de communication, 8.6

Évaluez vos compétences : Construire son plan d'actions commerciales, 6.6

Évaluez vos compétences : Développer et utiliser des outils de communication, promotion et marketing pour son activité, 8.8

Évaluez vos compétences : Promouvoir le développement commercial de l'activité responsable et adaptée à ses cibles commerciales. 6.6

Évaluez vos compétences : RNCP35215BC05 6.6

Évaluez vos compétences : Intégrer les préoccupations sociales et environnementales à toutes les étapes de la démarche entrepreneuriale, 7.0

Évaluez vos compétences : Savoir rendre compte de sa démarche RSE. 7.2

Efficacité de la formation 9.7

Note générale de la formation 9.2

ÉVALUATION À FROID POUR LES APPRENANTS

9.5

PROGRESSION SUR LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Évaluez vos compétences Choisir les stratégies de développement adaptées à l'activité

Évaluez vos compétences Construire son plan d'actions commerciales,

Évaluez vos compétences Construire un budget annuel

Évaluez vos compétences Contractualiser les relations commerciales et partenariales

Évaluez vos compétences Définir des objectifs et élaborer des indicateurs de suivi et d'évaluation de performance

Évaluez vos compétences Définir son offre commerciale,

Évaluez vos compétences Définir une stratégie de communication,

Évaluez vos compétences Détecter des opportunités de marché,

Évaluez vos compétences Développer et utiliser des outils de communication, promotion et marketing pour son activité,

Évaluez vos compétences Elaborer des outils de gestion pour suivre son budget

Évaluez vos compétences Identifier et prospecter son circuit de fabrication et de commercialisation

Évaluez vos compétences Intégrer les préoccupations sociales et environnementales à toutes les étapes de la démarche entrepreneuriale,

Évaluez vos compétences Manager des équipes

Évaluez vos compétences Modéliser un système de veille pour détecter des innovations en intégrant les enjeux de la RSE,

Évaluez vos compétences Optimiser son temps

Évaluez vos compétences Promouvoir le développement commercial de l'activité responsable et adaptée à ses cibles commerciales

Évaluez vos compétences RNCP35215BC01 :

Évaluez vos compétences RNCP35215BC02 :

Évaluez vos compétences RNCP35215BC03 :

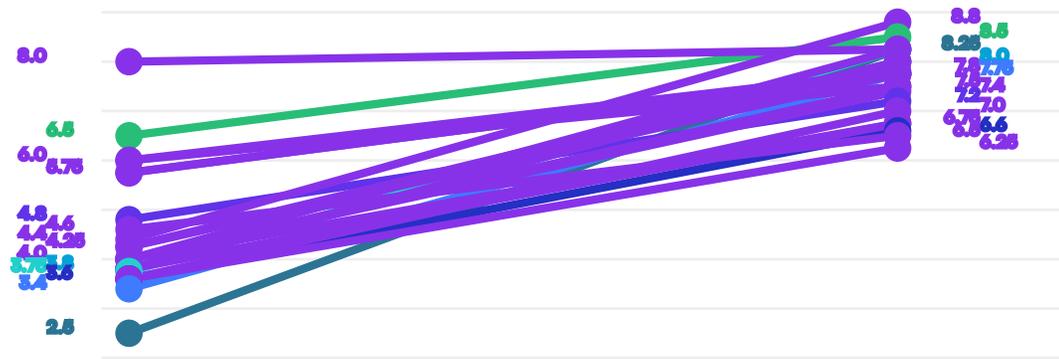
Évaluez vos compétences RNCP35215BC04

Évaluez vos compétences RNCP35215BC05

Évaluez vos compétences Réaliser un plan de financement initial et prévisionnel

Évaluez vos compétences Savoir rendre compte de sa démarche RSE

Évaluez vos compétences Traduire des opportunités en projet entrepreneurial,



ÉVALUATION PRÉFORMATION POUR LES APPRENANTS

Quelle est votre fonction ?

Designer Brodeuse

formateur

Entrepreneure - Formatrice

Entrepreneur de la TPE

Entrepreneur

Quel est votre degré de motivation concernant cette formation ?

4

très motivé

10/10

élevée

Haut

Quelles sont vos attentes et motivations particulières pour cette formation ?

4

être en mesure de structurer mon activité, mieux gérer mon temps et développer mon chiffre d'affaires

Apprendre comment prospecter Définir mon offre

Ouvrir ma société

Attentes : comprendre les rouages d'une TPE Motivations particulières : être accompagnée dans ma réflexion

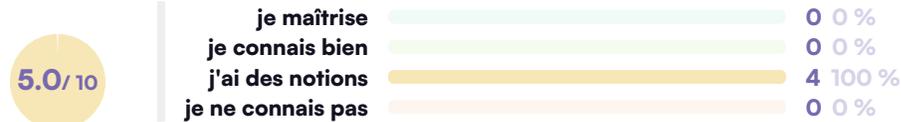
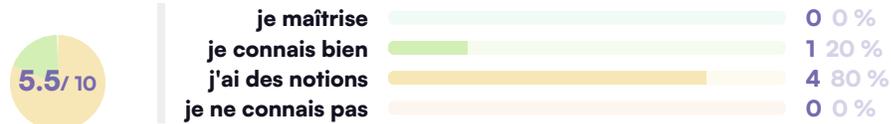
Cette formation devrait-elle avoir un impact important sur votre travail ?

oui  5

non  0

pas dans l'immédiat  0

Quel est votre niveau de maîtrise actuel par rapport aux thèmes de la formation ?



Avez-vous des remarques/particularités concernant la logistique ?

non

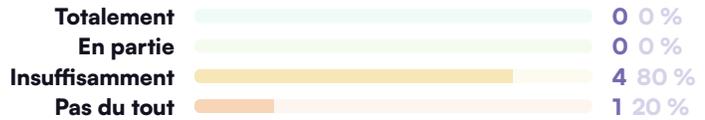
J'ai un trajet long qui dépend des trains Je peux arriver 5 min en retard pour éviter 30 min d'avance ou arriver en retard car PB de la SNCF ou RATP Désolée ! Je vous préviendrais le cas échéant

Facile d'accès

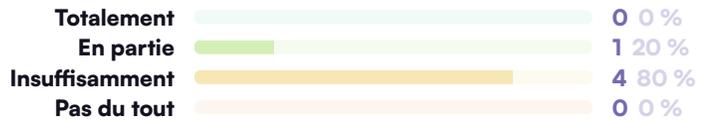
À ce jour, considérez-vous maîtriser les objectifs du programme ?



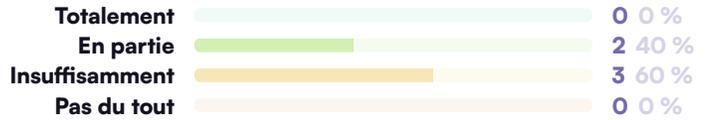
RNCP35215BC01 :



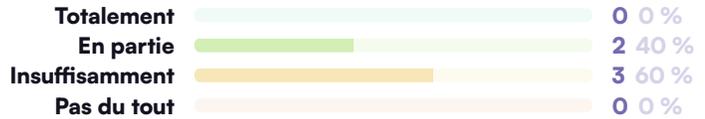
Détecter des opportunités de marché,



Traduire des opportunités en projet entrepreneurial,



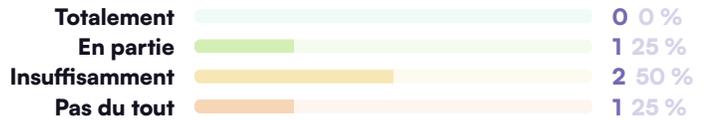
Modéliser un système de veille pour détecter des innovations en intégrant les enjeux de la RSE,

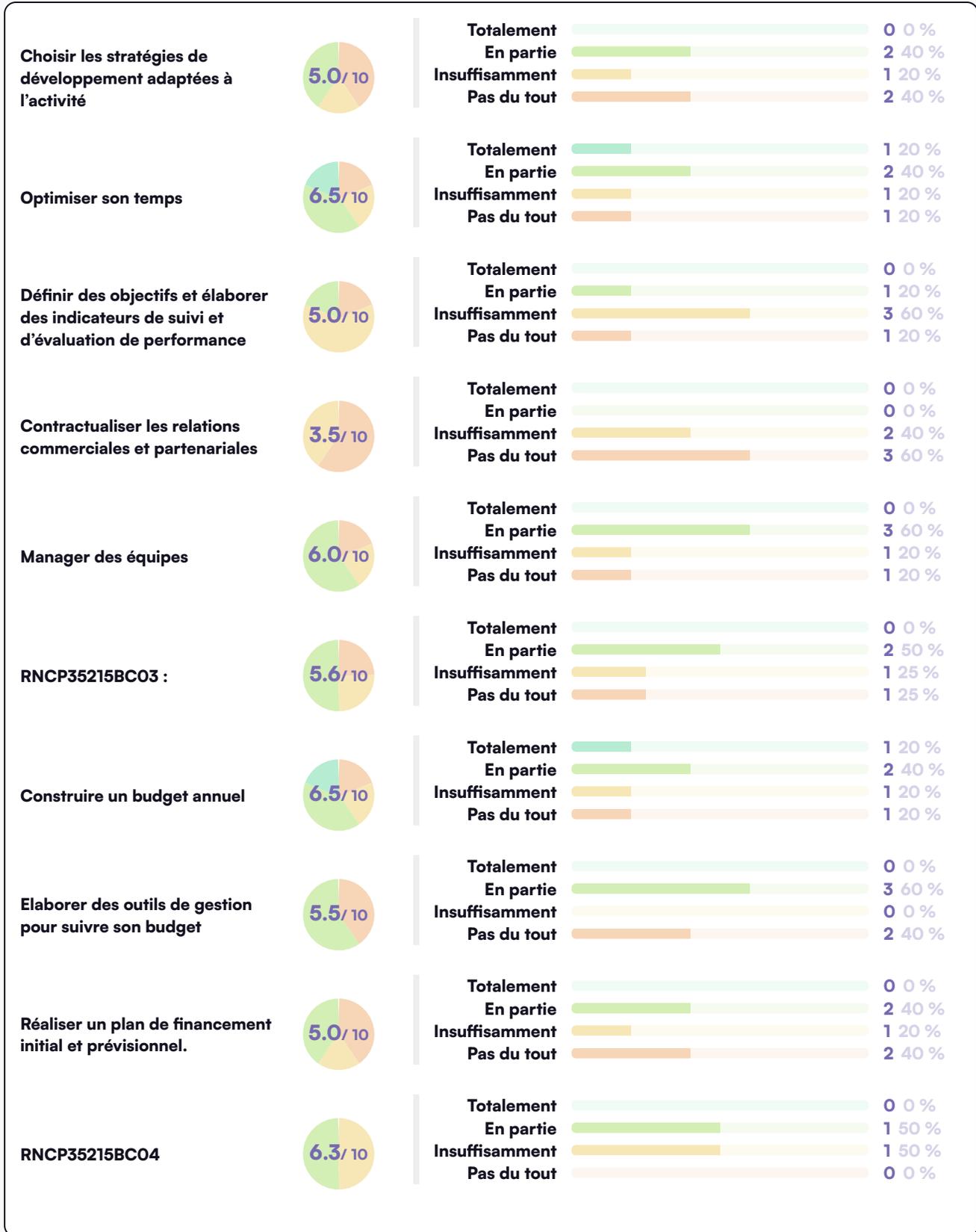


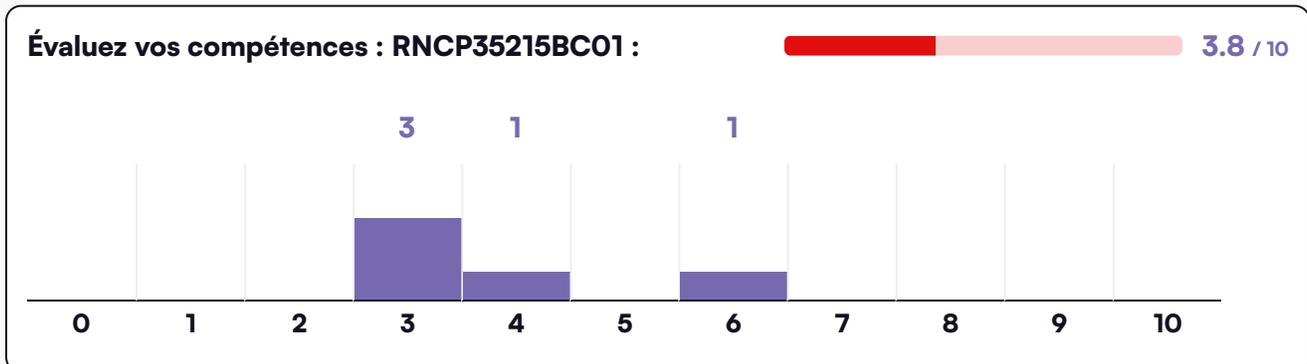
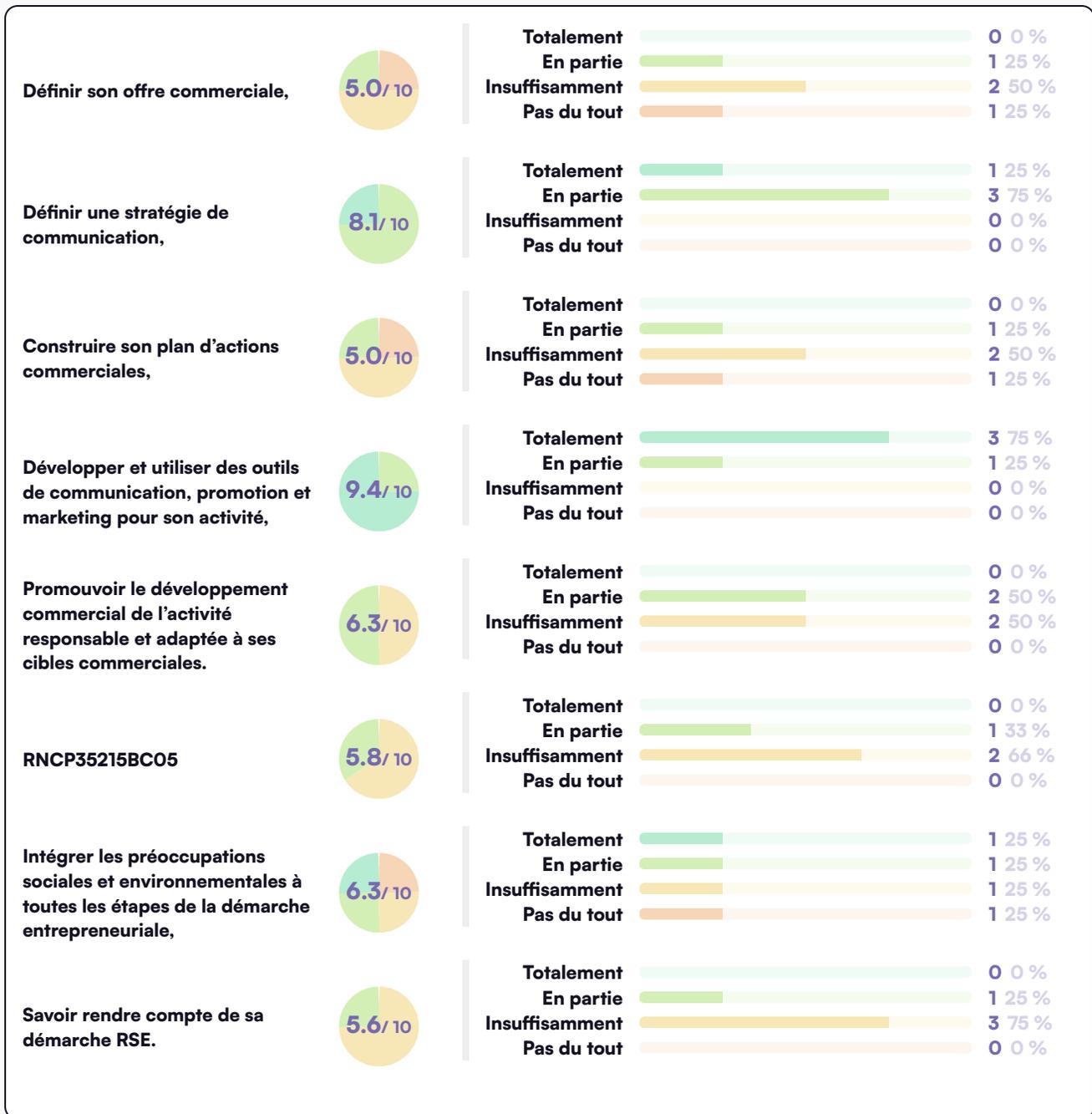
Identifier et prospecter son circuit de fabrication et de commercialisation.



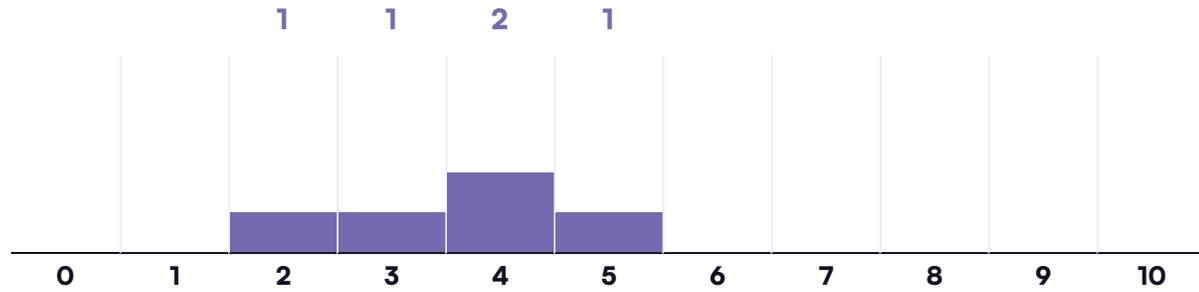
RNCP35215BC02 :



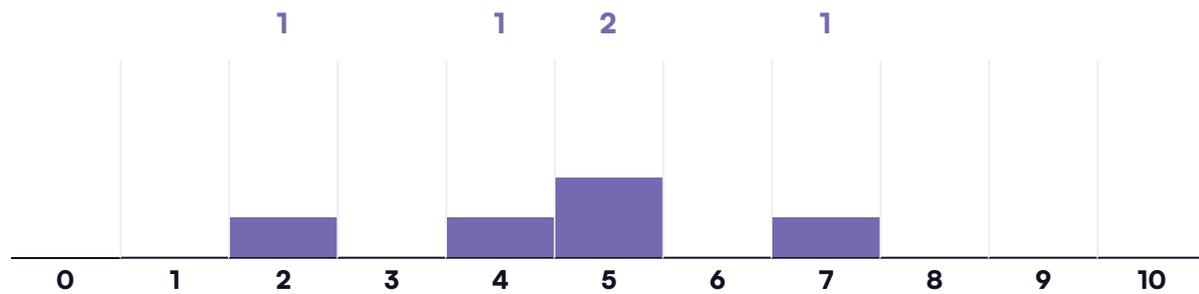




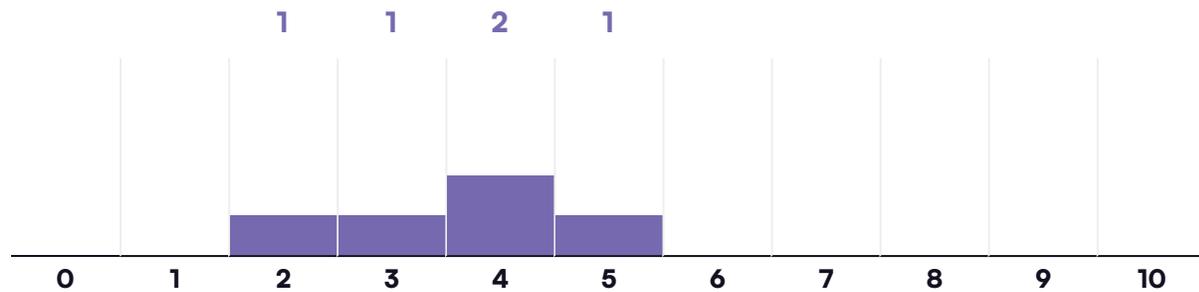
Évaluez vos compétences : Détecter des opportunités de marché,



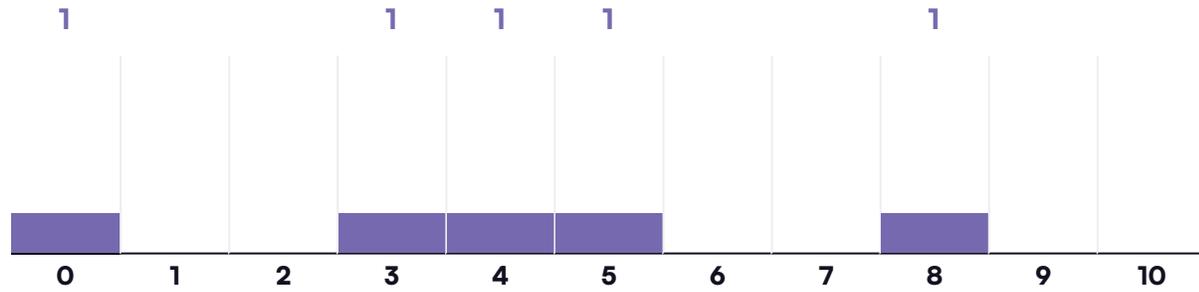
Évaluez vos compétences : Traduire des opportunités en projet entrepreneurial,



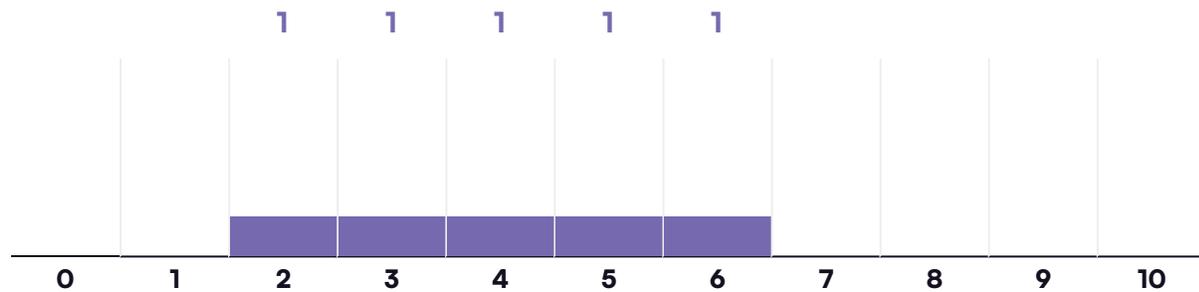
Évaluez vos compétences : Modéliser un système de veille pour détecter des innovations en intégrant les enjeux de la RSE,



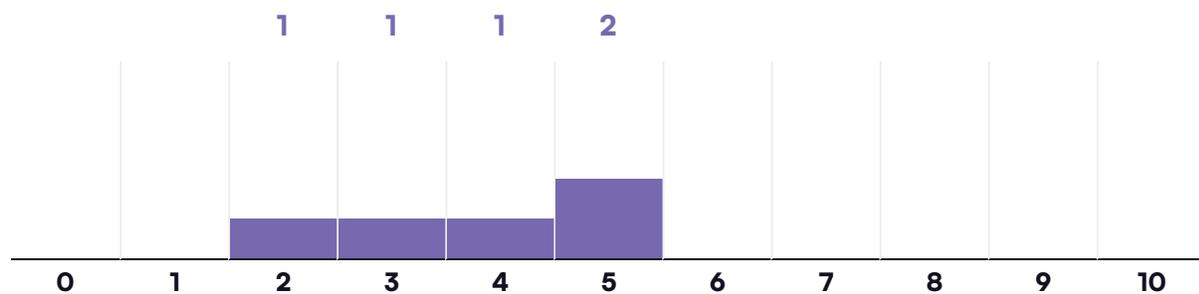
Évaluez vos compétences : Identifier et prospector son circuit de fabrication et de commercialisation.



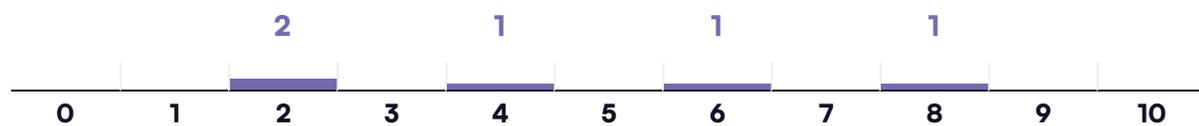
Évaluez vos compétences : RNCP35215BC02 :



Évaluez vos compétences : Choisir les stratégies de développement adaptées à l'activité

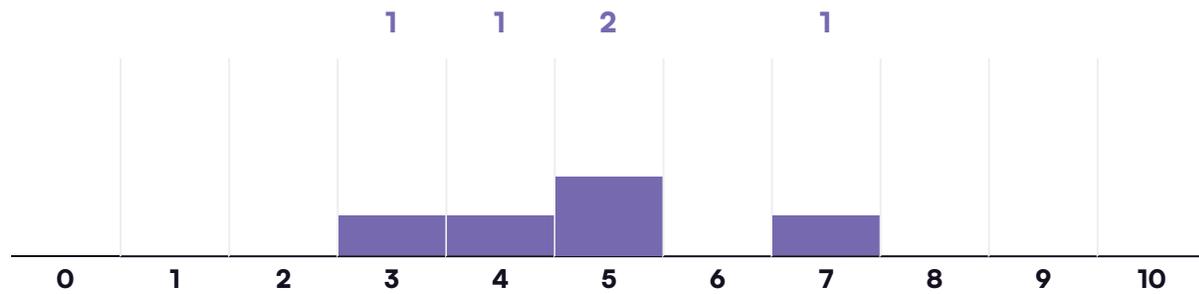


Évaluez vos compétences : Optimiser son temps

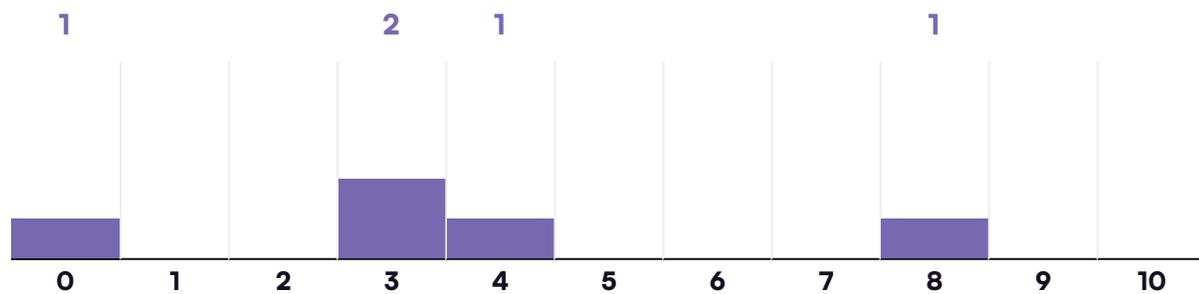




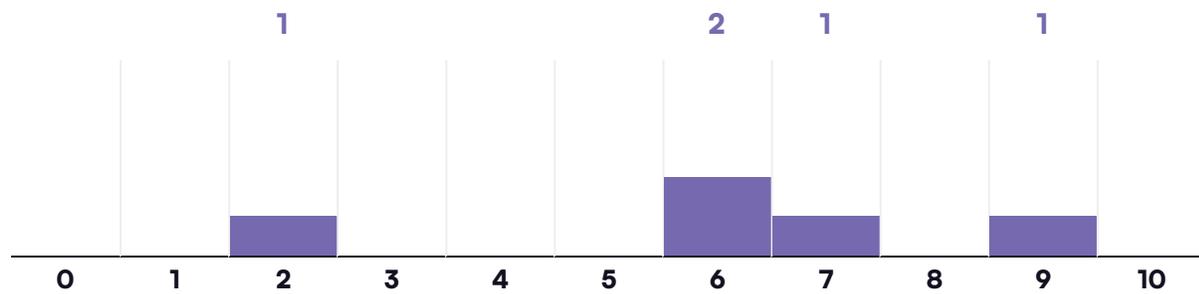
Évaluez vos compétences : Définir des objectifs et élaborer des indicateurs de suivi et d'évaluation de performance



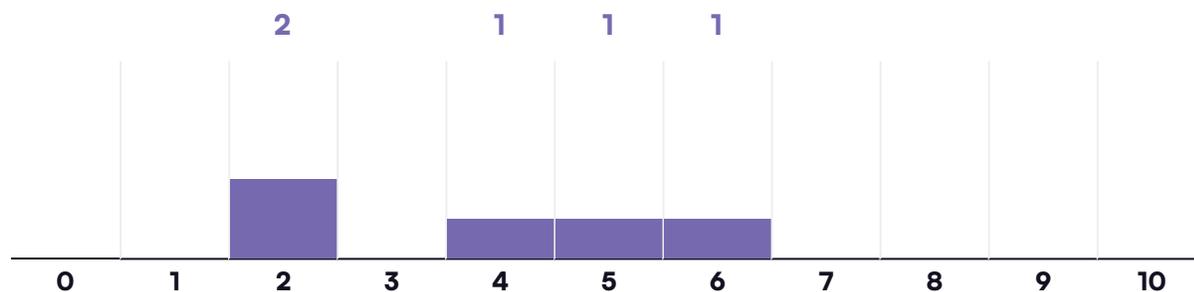
Évaluez vos compétences : Contractualiser les relations commerciales et partenariales



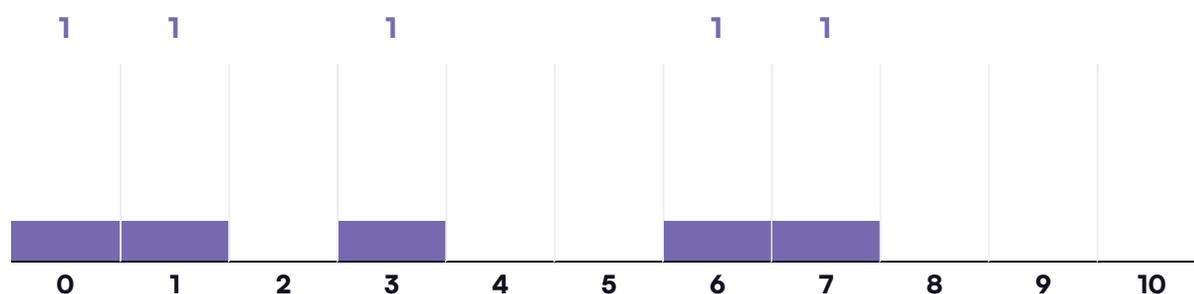
Évaluez vos compétences : Manager des équipes



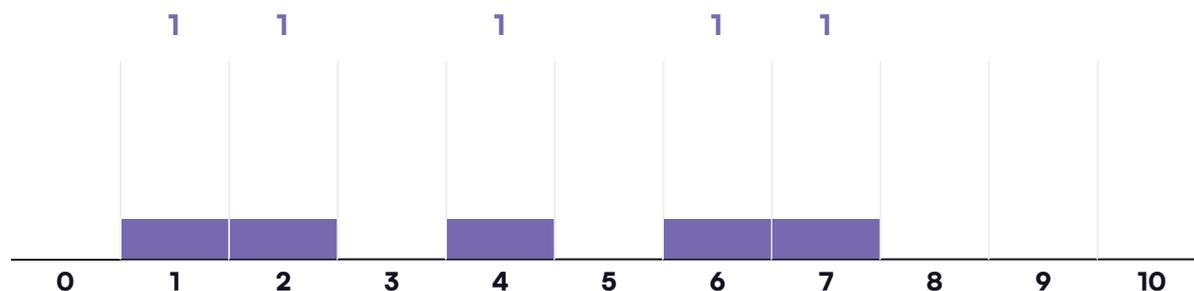
Évaluez vos compétences : RNCP35215BC03 :



Évaluez vos compétences : Construire un budget annuel



Évaluez vos compétences : Elaborer des outils de gestion pour suivre son budget

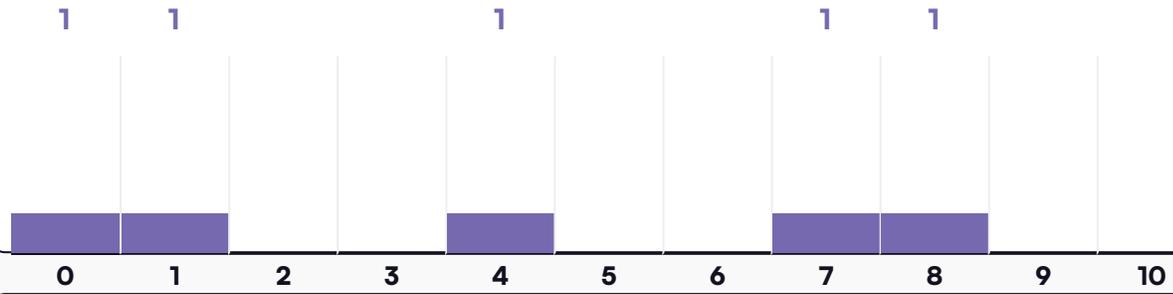


Évaluez vos compétences : Réaliser un plan de



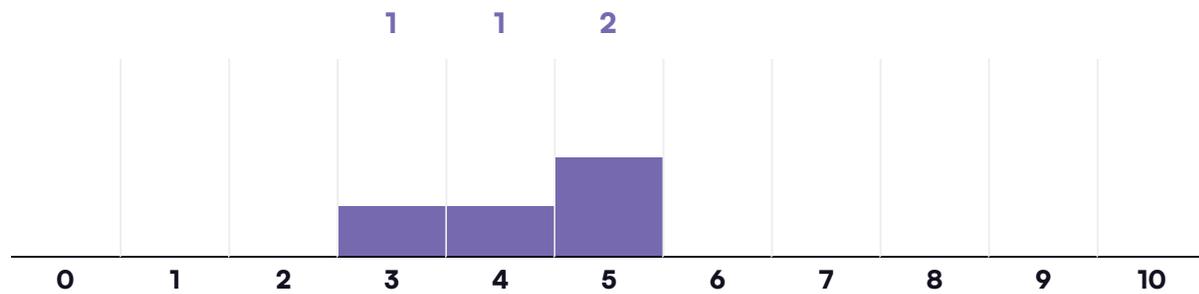
financement initial et prévisionnel.

10



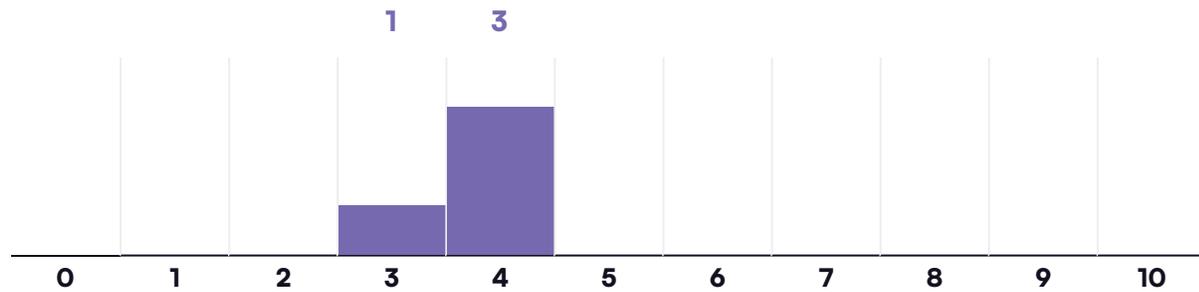
Évaluez vos compétences : RNCP35215BC04

4.3 / 10



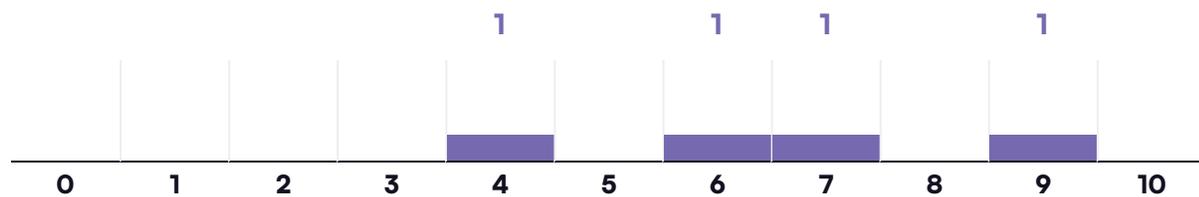
Évaluez vos compétences : Définir son offre commerciale,

3.8 / 10



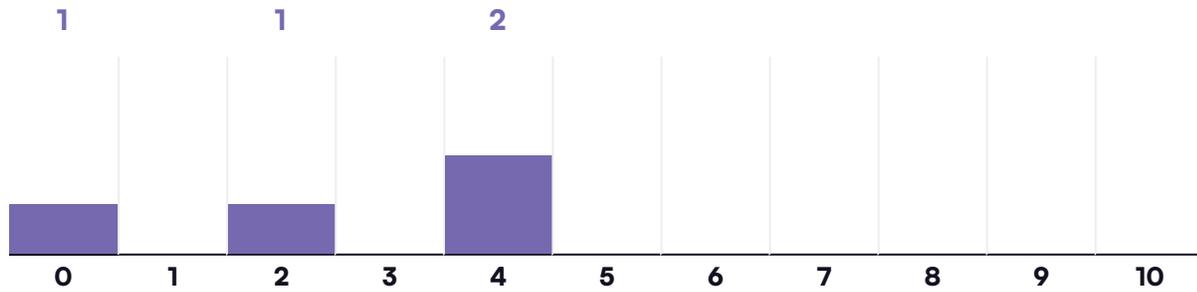
Évaluez vos compétences : Définir une stratégie de communication,

6.5 / 10

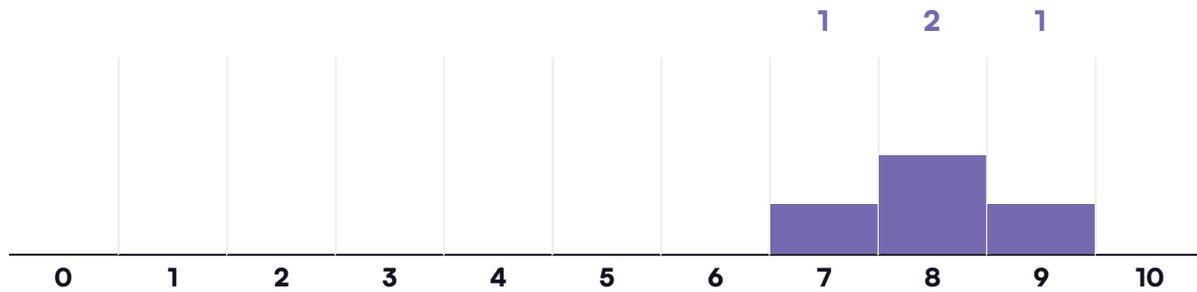




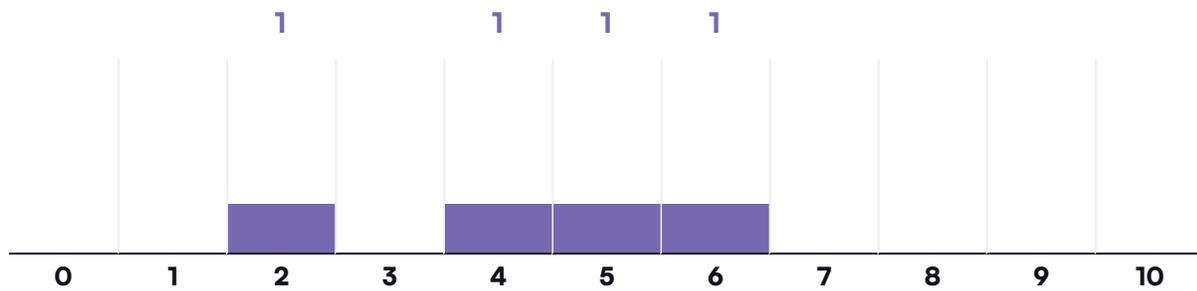
Évaluez vos compétences : Construire son plan d'actions commerciales,



Évaluez vos compétences : Développer et utiliser des outils de communication, promotion et marketing pour son activité,

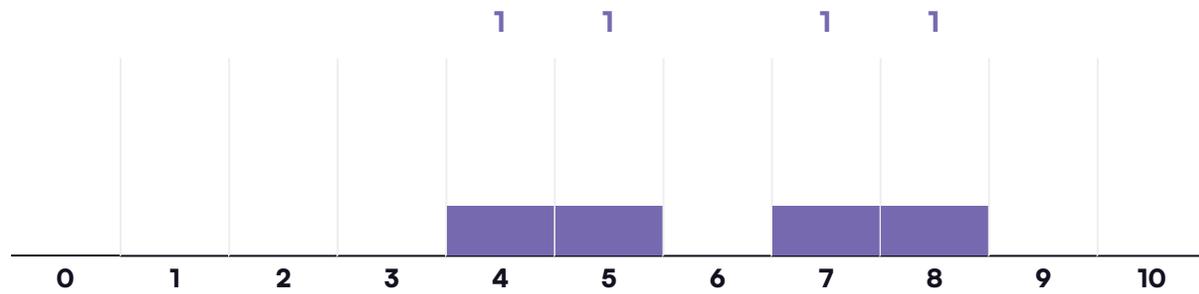


Évaluez vos compétences : Promouvoir le développement commercial de l'activité responsable et adaptée à ses cibles commerciales.



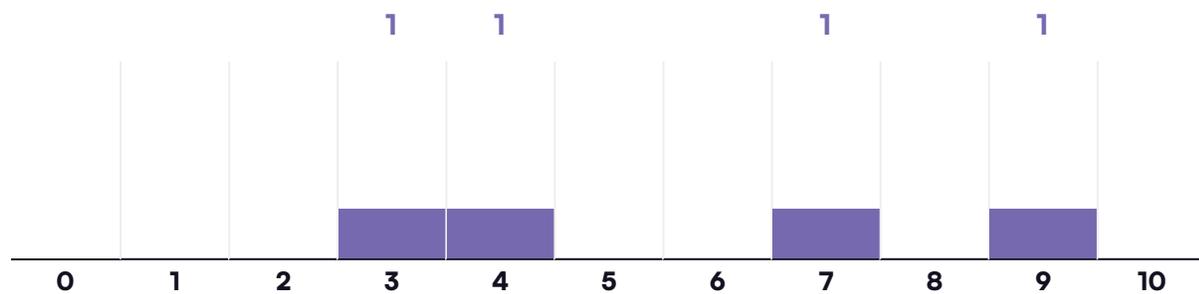
Évaluez vos compétences : RNCP35215BC05

6.0 / 10



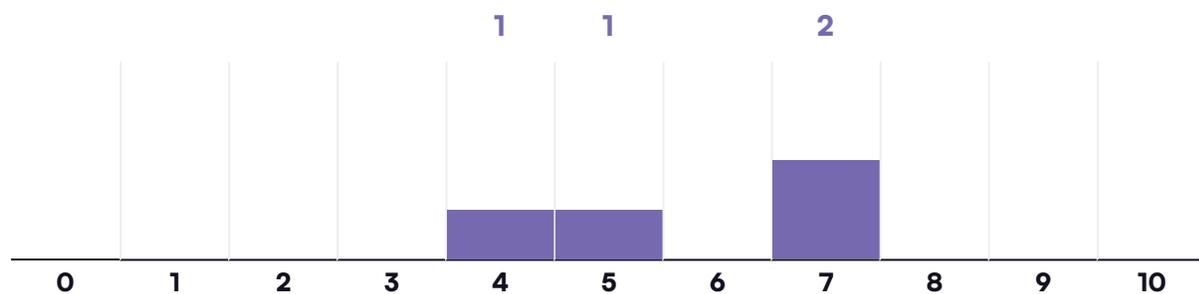
Évaluez vos compétences : Intégrer les préoccupations sociales et environnementales à toutes les étapes de la démarche entrepreneuriale,

5.8 / 10



Évaluez vos compétences : Savoir rendre compte de sa démarche RSE.

5.8 / 10

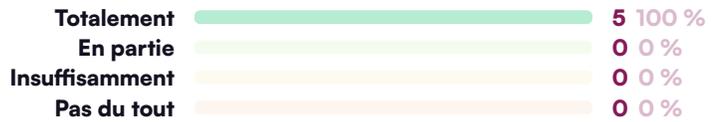


ÉVALUATION À CHAUD POUR LES APPRENANTS

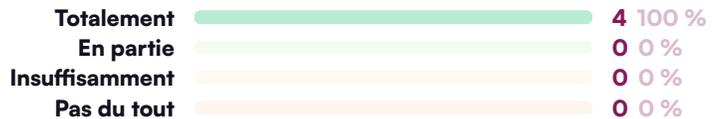
Préparation de la formation

10.0 / 10

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



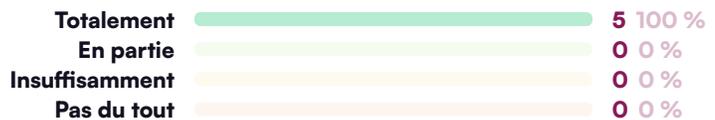
Avez-vous eu une discussion avec votre hiérarchie concernant cette formation ?



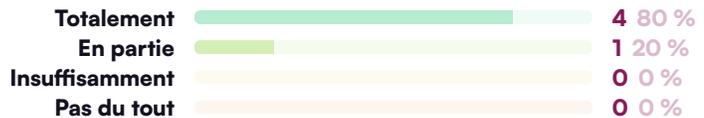
Organisation de la formation

9.8 / 10

Êtes-vous satisfait de l'organisation du transport et de l'hébergement ?



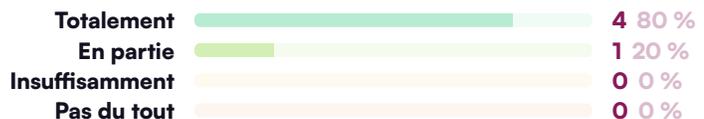
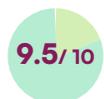
La durée du stage vous a-t-elle semblé adaptée ?



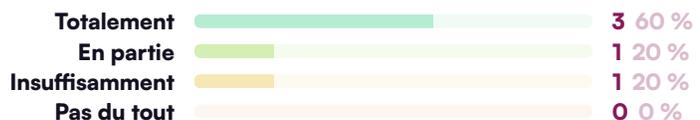
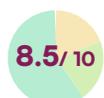
Déroulement de la formation

9.1 / 10

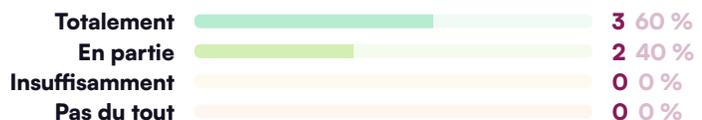
L'intervenant était-il clair et dynamique ?



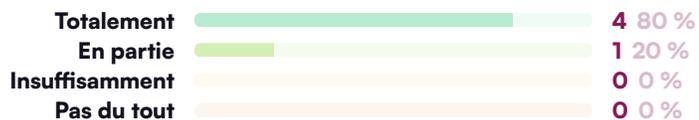
Les exercices et activités étaient-ils pertinents ?



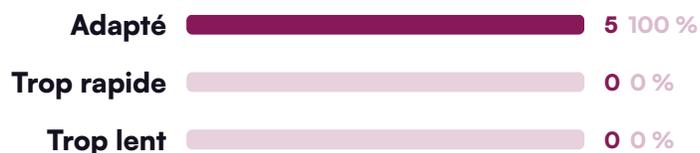
L'intervenant a-t-il adapté la formation aux apprenants ?



Le groupe était-il composé de manière adapté ?



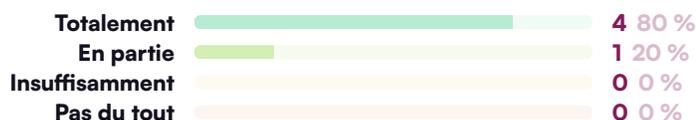
Le rythme de la formation était il ?



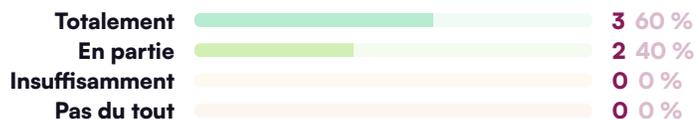
Contenu de la formation



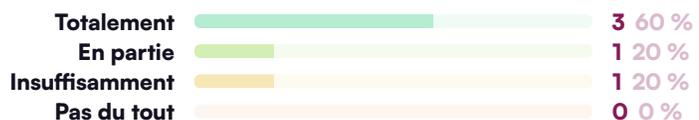
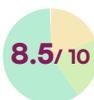
Le programme était-il clair et précis ?



Le programme était-il adapté à vos besoins ?



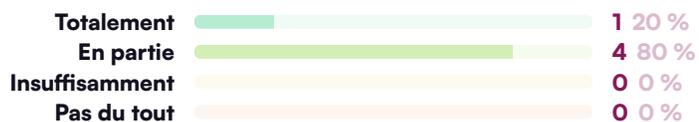
Les supports de formation étaient-ils clairs et utiles ?



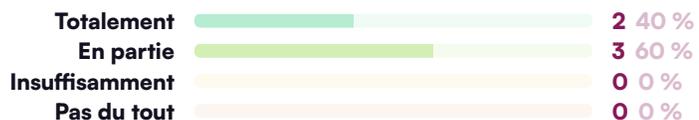
À ce jour, considérez-vous maîtriser les objectifs du programme ?

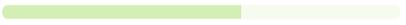
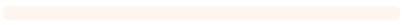
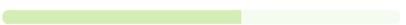
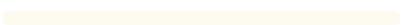
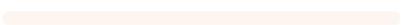
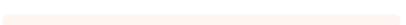
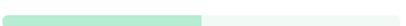
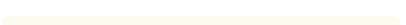
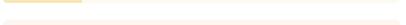
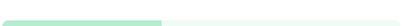
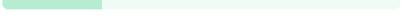
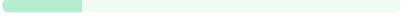
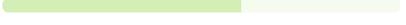


RNCP35215BC02 :

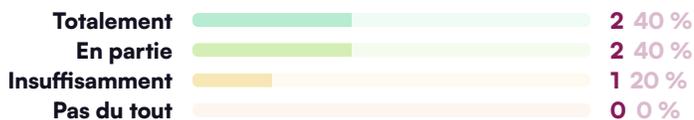


Choisir les stratégies de développement adaptées à l'activité

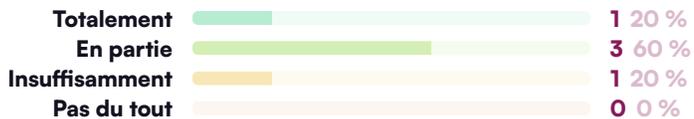


Optimiser son temps		<p>Totalement  2 40 %</p> <p>En partie  3 60 %</p> <p>Insuffisamment  0 0 %</p> <p>Pas du tout  0 0 %</p>
Définir des objectifs et élaborer des indicateurs de suivi et d'évaluation de performance		<p>Totalement  2 40 %</p> <p>En partie  2 40 %</p> <p>Insuffisamment  1 20 %</p> <p>Pas du tout  0 0 %</p>
Contractualiser les relations commerciales et partenariales		<p>Totalement  2 40 %</p> <p>En partie  3 60 %</p> <p>Insuffisamment  0 0 %</p> <p>Pas du tout  0 0 %</p>
Manager des équipes		<p>Totalement  2 40 %</p> <p>En partie  2 40 %</p> <p>Insuffisamment  1 20 %</p> <p>Pas du tout  0 0 %</p>
RNCP35215BC03 :		<p>Totalement  2 50 %</p> <p>En partie  2 50 %</p> <p>Insuffisamment  0 0 %</p> <p>Pas du tout  0 0 %</p>
Construire un budget annuel		<p>Totalement  2 40 %</p> <p>En partie  2 40 %</p> <p>Insuffisamment  1 20 %</p> <p>Pas du tout  0 0 %</p>
Elaborer des outils de gestion pour suivre son budget		<p>Totalement  2 40 %</p> <p>En partie  2 40 %</p> <p>Insuffisamment  1 20 %</p> <p>Pas du tout  0 0 %</p>
Réaliser un plan de financement initial et prévisionnel.		<p>Totalement  2 40 %</p> <p>En partie  2 40 %</p> <p>Insuffisamment  1 20 %</p> <p>Pas du tout  0 0 %</p>
RNCP35215BC04		<p>Totalement  1 25 %</p> <p>En partie  3 75 %</p> <p>Insuffisamment  0 0 %</p> <p>Pas du tout  0 0 %</p>
Définir son offre commerciale,		<p>Totalement  1 20 %</p> <p>En partie  3 60 %</p> <p>Insuffisamment  1 20 %</p> <p>Pas du tout  0 0 %</p>

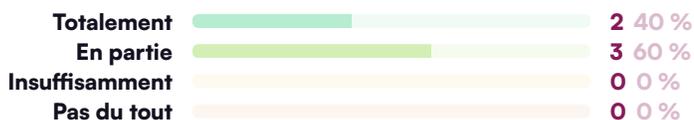
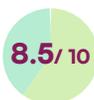
Définir une stratégie de communication,



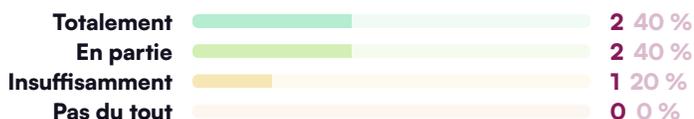
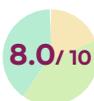
Construire son plan d'actions commerciales,



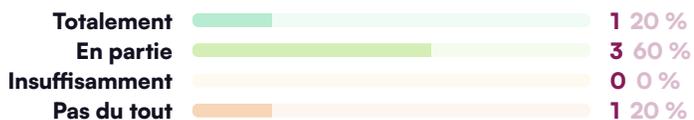
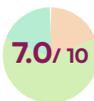
Développer et utiliser des outils de communication, promotion et marketing pour son activité,



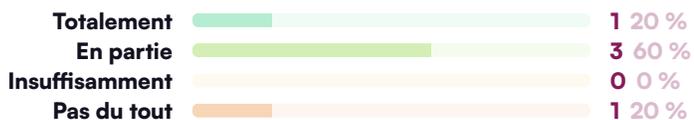
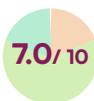
Promouvoir le développement commercial de l'activité responsable et adaptée à ses cibles commerciales.



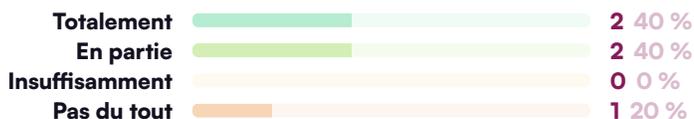
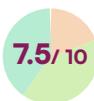
RNCP35215BC05



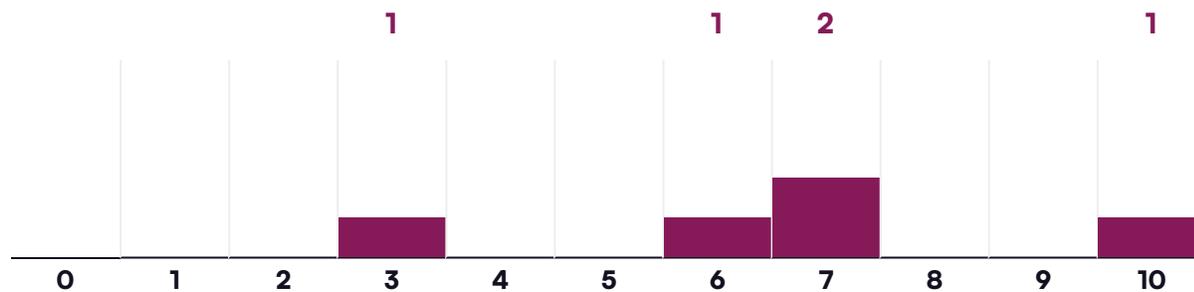
Intégrer les préoccupations sociales et environnementales à toutes les étapes de la démarche entrepreneuriale,



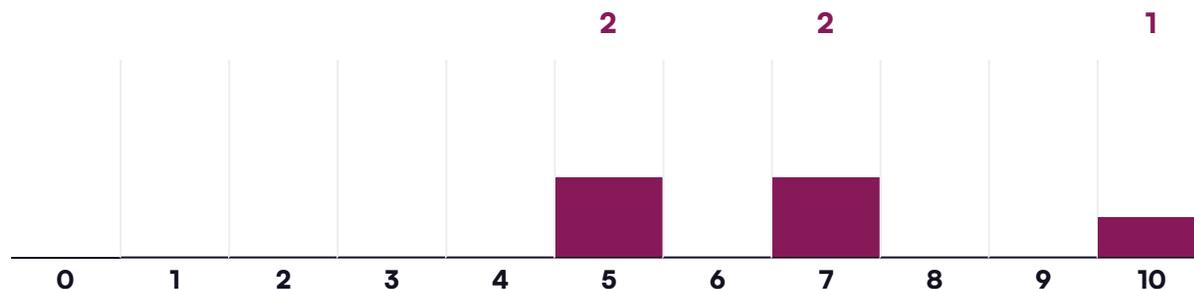
Savoir rendre compte de sa démarche RSE.



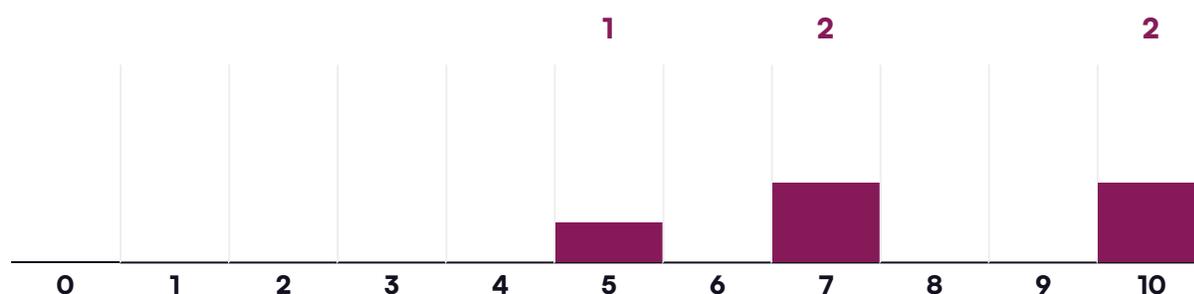
Évaluez vos compétences : RNCP35215BC02 :



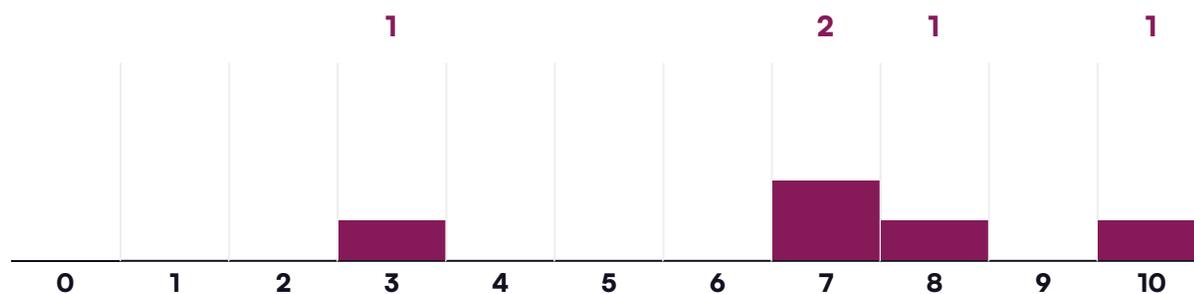
Évaluez vos compétences : Choisir les stratégies de développement adaptées à l'activité



Évaluez vos compétences : Optimiser son temps

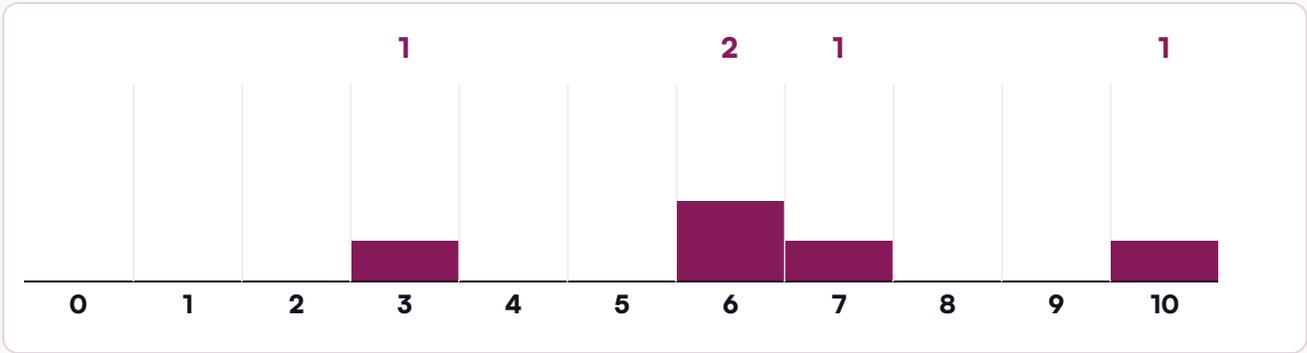


Évaluez vos compétences : Définir des objectifs et élaborer des indicateurs de suivi et d'évaluation de performance

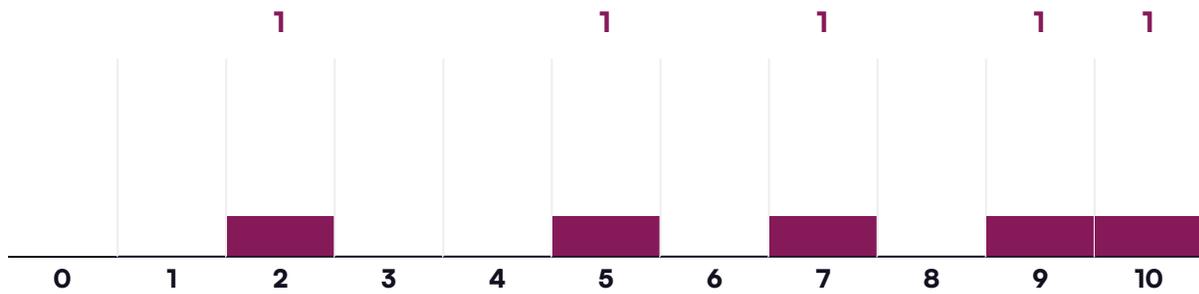


Évaluez vos compétences : Contractualiser les relations commerciales et partenariales

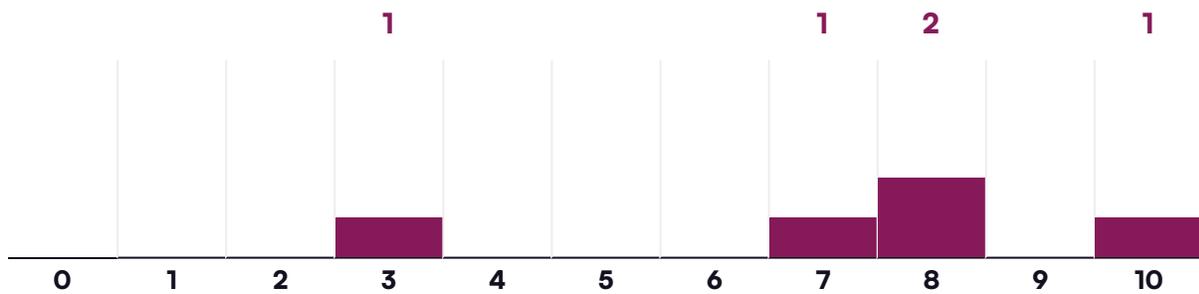




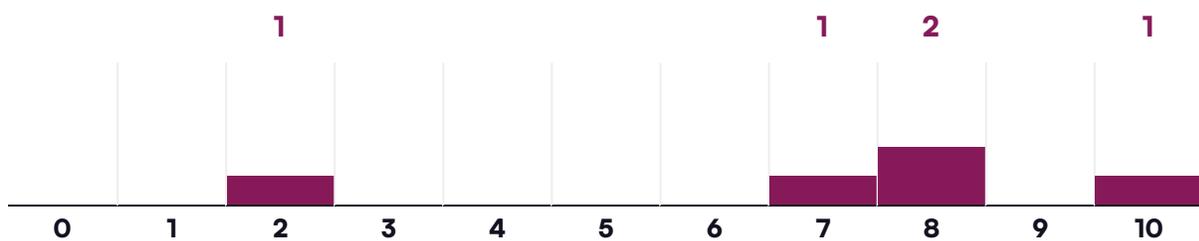
Évaluez vos compétences : Manager des équipes



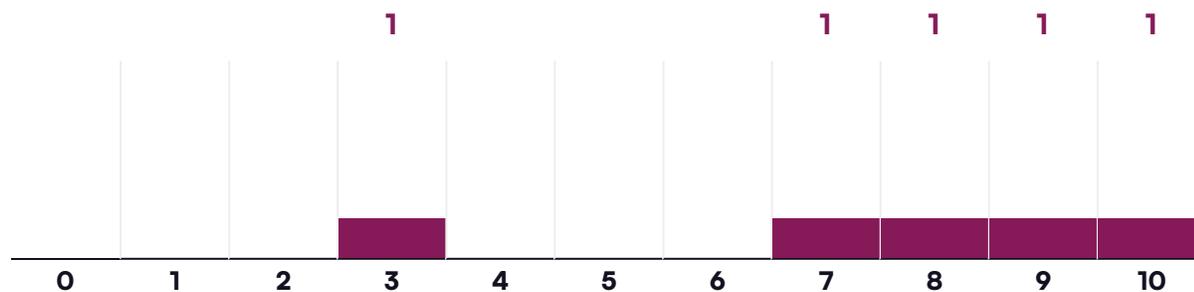
Évaluez vos compétences : RNCP35215BC03 :



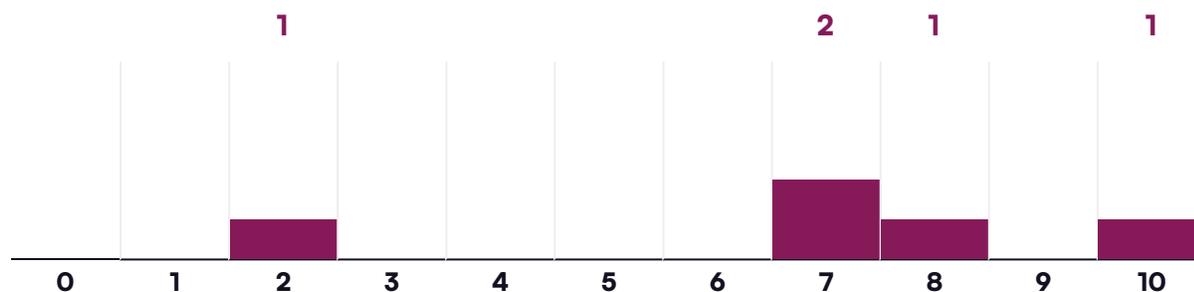
Évaluez vos compétences : Construire un budget annuel



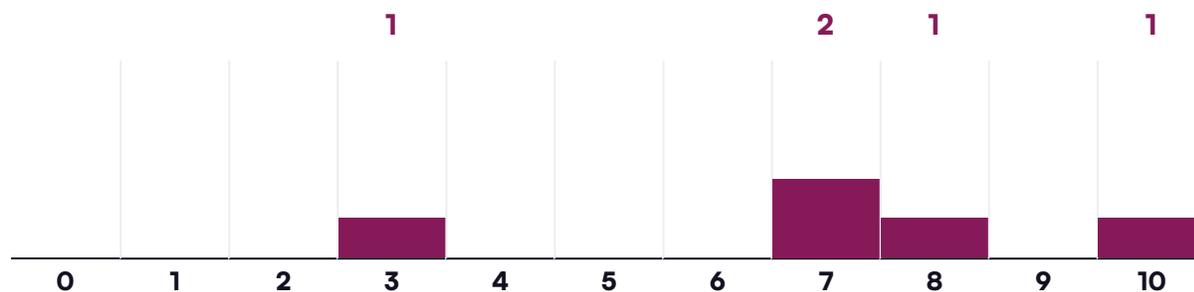
Évaluez vos compétences : Elaborer des outils de gestion pour suivre son budget



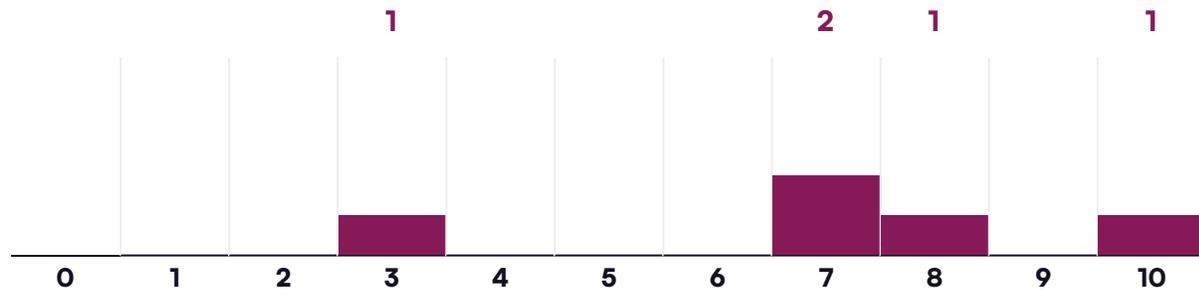
Évaluez vos compétences : Réaliser un plan de financement initial et prévisionnel.



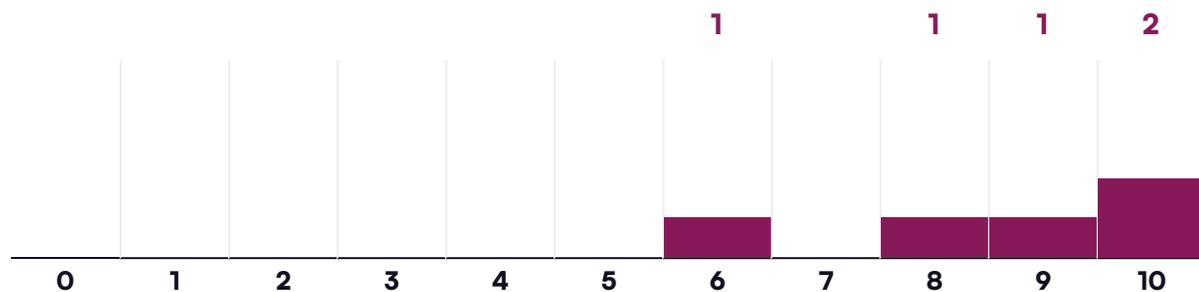
Évaluez vos compétences : RNCP35215BC04



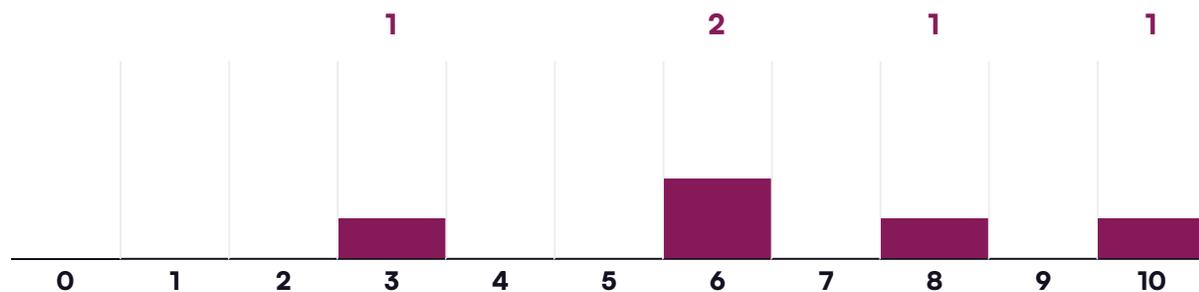
Évaluez vos compétences : Définir son offre commerciale,



Évaluez vos compétences : Définir une stratégie de communication,

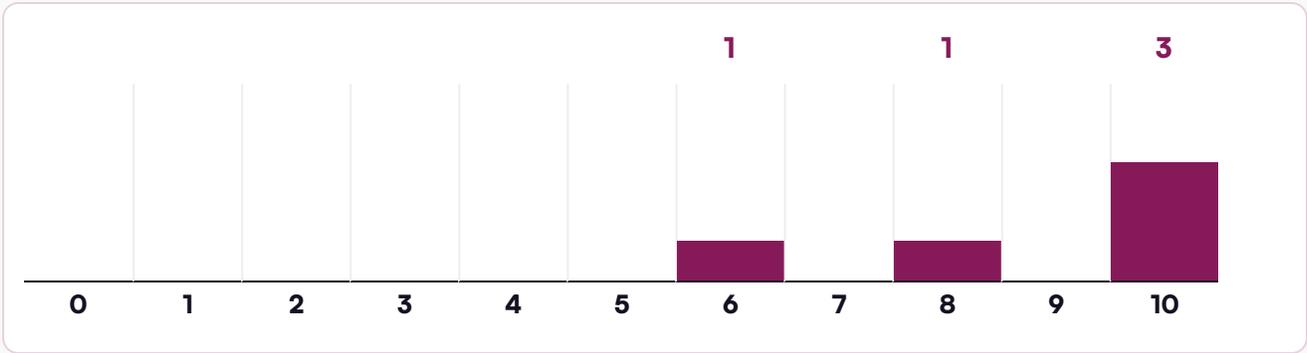


Évaluez vos compétences : Construire son plan d'actions commerciales,

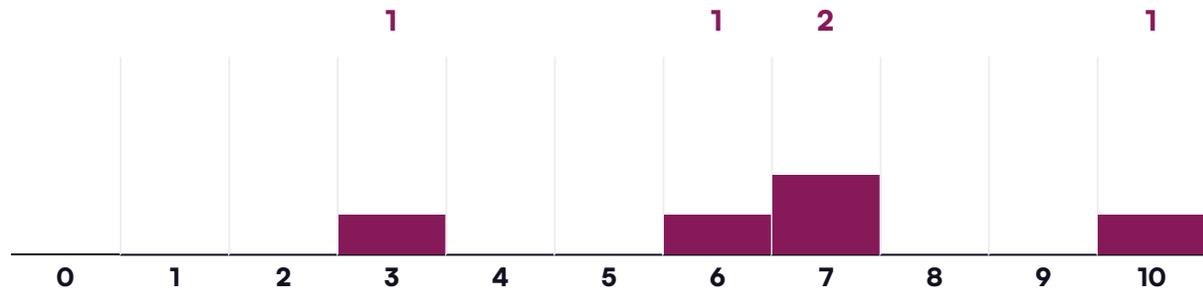


Évaluez vos compétences : Développer et utiliser des outils de communication, promotion et marketing pour son activité,

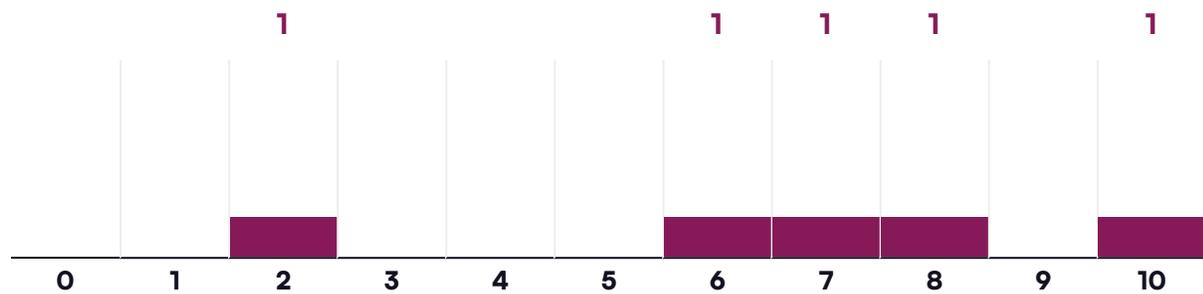




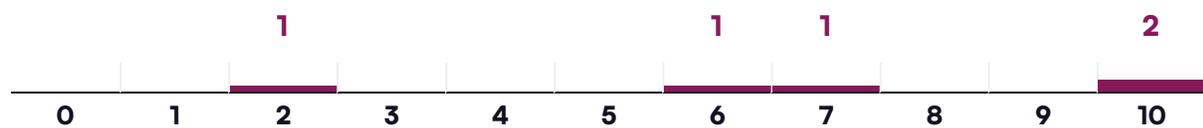
Évaluez vos compétences : Promouvoir le développement commercial de l'activité responsable et adaptée à ses cibles commerciales.



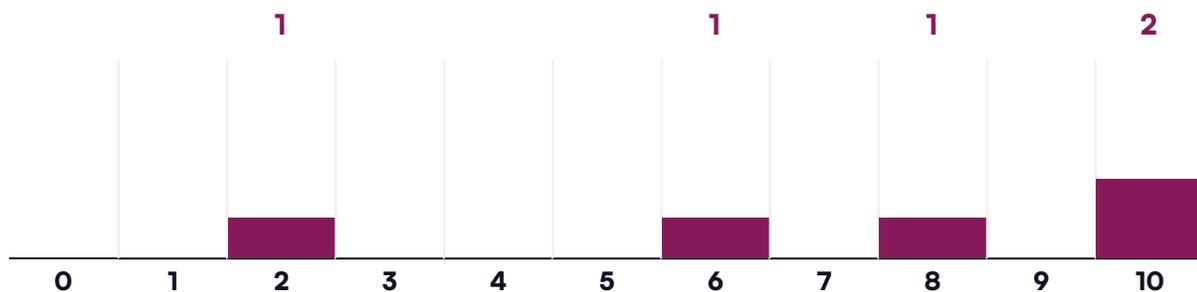
Évaluez vos compétences : RNCP35215BC05



Évaluez vos compétences : Intégrer les préoccupations sociales et environnementales à toutes les étapes de la démarche entrepreneuriale,



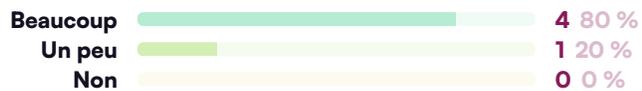
Évaluez vos compétences : Savoir rendre compte de sa démarche RSE.



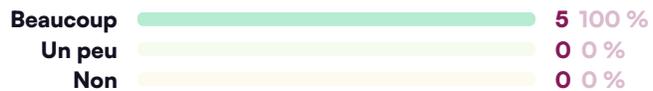
Efficacité de la formation



Cette formation améliore t-elle vos compétences ?



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



Recommanderiez vous cette formation ?

Oui 5 100 %

Non 0 0 %

Quels sont les points forts de cette formation ?

adaptée au terrain.

La formation en petit groupe est très utile car permet de poser des questions plus facilement, de prendre le temps pour chacun sur son projet. Les exercices sont ciblés sur nos activités et je trouve très bien de pouvoir avancer sur la définition de notre projet lors de la formation. Les supports projetés sont très clair et pas surchargés d'information, on va à l'essentiel. Le rythme de 2x par semaine est bien aussi, ça permet de condenser et de pouvoir échanger sur les exercices de la veille avec le formateur et le groupe.

Accompagnement personnalisé, en collectif

Les intervenants

Quels sont les points faibles de cette formation ?

manque d'interaction en formation et de cas d'études. supports de cours parfois obsolètes.

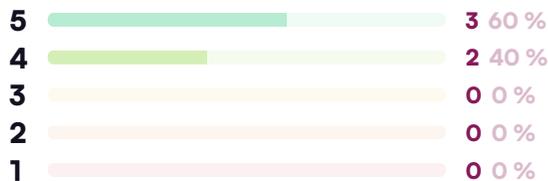
Certains blocs de la formation qui pourraient être amélioré en terme de contenu ou d'exemples. (plus récents ou plus adaptés selon les groupe). J'aurai aimé passé un peu plus de temps sur la partie prospection commerciale, et également le dossier financier. Mais peut être que cela peut être prévu lors d'ateliers de travail en dehors de la formation et via le groupe de la coopérative.

Un peu loin géographiquement pour moi

Note générale de la formation

4.6

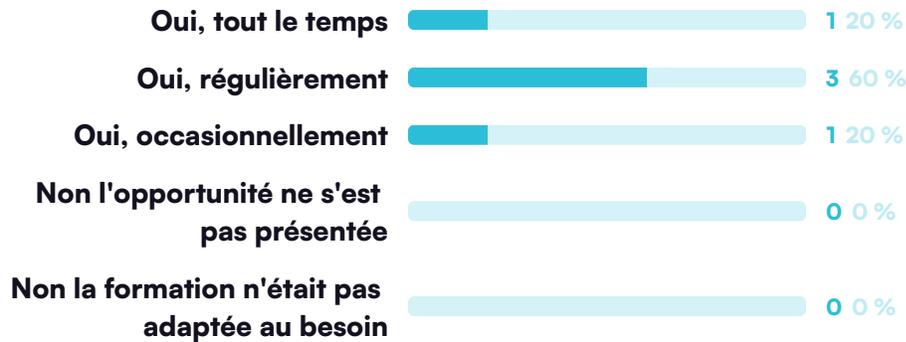
5 votants



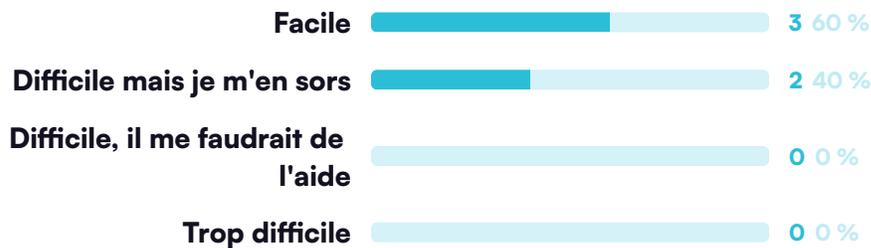
Autres remarques

ÉVALUATION À FROID POUR LES APPRENANTS

Avez vous pu mettre en pratique les connaissances acquises ?



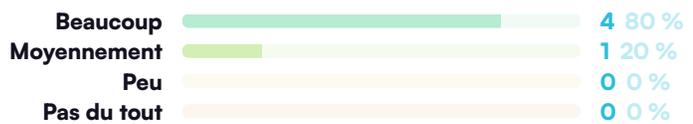
L'application concrète des connaissances vous paraît-elle ?



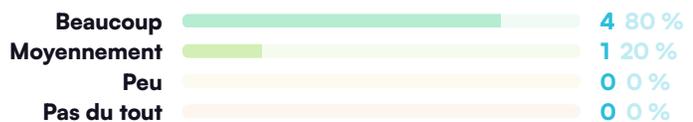
Impact de la formation

9.5 / 10

Cette formation a-t-elle accrue votre efficacité ?



La formation a-t-elle accrue votre valeur sur le marché du travail (interne ou externe) ?



Quels sont avec le recul les éléments les plus utiles de la formation ?

la journée sur la gestion du temps, et les contenus comptables, qui me sont déjà très utiles. Les mises en situation ont également permis de débloquent de nombreuses difficultés.

rse

Tout, mais plus particulièrement l'accompagnement des formateurs et du groupe d'apprenants dans les réflexions individuelles.

Le calcul de mes prix et de mon prix jour pour les prestations de services + savoir mieux utiliser le compte de résultat prévisionnel. Savoir clarifier mes offres et ne pas m'éparpiller dans plusieurs type de prestations

Prospection L'accompagnement qui m'a permis de clarifier mon projet et mon offre.

Quels pourraient être les prolongements nécessaires à la formation ?

Une LMS (cours en ligne) qui permettraient de consolider les acquis, sous forme d'exercices et de mises en situation.

gestion du temps

Un accompagnement dans la durée. Des séances de réflexions collectives.

Le dossier financier plus poussé. et un approfondissement sur les types de structures juridiques d'entreprises si jamais on souhaitait ne pas continuer en coopérative car notre projet ne serait pas adapté avec les obligations et responsabilités de chacune .

Autres remarques

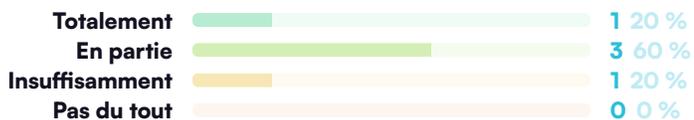
Plus de mise en pratique aurait été appréciable.

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

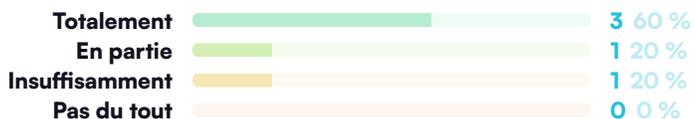


RNCP35215BC01 :	7.5/10	<p>Totalement 0 0 %</p> <p>En partie 4 100 %</p> <p>Insuffisamment 0 0 %</p> <p>Pas du tout 0 0 %</p>
Détecter des opportunités de marché,	8.1/10	<p>Totalement 1 25 %</p> <p>En partie 3 75 %</p> <p>Insuffisamment 0 0 %</p> <p>Pas du tout 0 0 %</p>
Traduire des opportunités en projet entrepreneurial,	8.1/10	<p>Totalement 1 25 %</p> <p>En partie 3 75 %</p> <p>Insuffisamment 0 0 %</p> <p>Pas du tout 0 0 %</p>
Modéliser un système de veille pour détecter des innovations en intégrant les enjeux de la RSE,	7.5/10	<p>Totalement 0 0 %</p> <p>En partie 4 100 %</p> <p>Insuffisamment 0 0 %</p> <p>Pas du tout 0 0 %</p>
Identifier et prospecter son circuit de fabrication et de commercialisation.	7.5/10	<p>Totalement 0 0 %</p> <p>En partie 4 100 %</p> <p>Insuffisamment 0 0 %</p> <p>Pas du tout 0 0 %</p>
RNCP35215BC02 :	8.5/10	<p>Totalement 2 40 %</p> <p>En partie 3 60 %</p> <p>Insuffisamment 0 0 %</p> <p>Pas du tout 0 0 %</p>
Choisir les stratégies de développement adaptées à l'activité	9.5/10	<p>Totalement 4 80 %</p> <p>En partie 1 20 %</p> <p>Insuffisamment 0 0 %</p> <p>Pas du tout 0 0 %</p>
Optimiser son temps	9.5/10	<p>Totalement 4 80 %</p> <p>En partie 1 20 %</p> <p>Insuffisamment 0 0 %</p> <p>Pas du tout 0 0 %</p>
Définir des objectifs et élaborer des indicateurs de suivi et d'évaluation de performance	8.5/10	<p>Totalement 2 40 %</p> <p>En partie 3 60 %</p> <p>Insuffisamment 0 0 %</p> <p>Pas du tout 0 0 %</p>

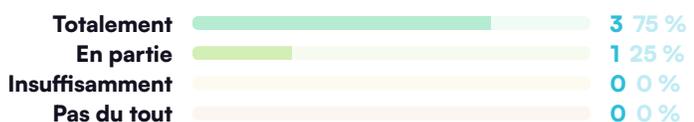
Contractualiser les relations commerciales et partenariales



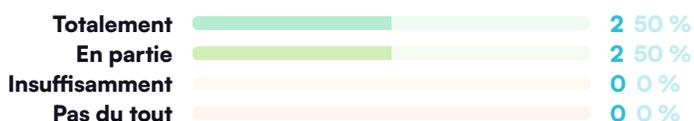
Manager des équipes



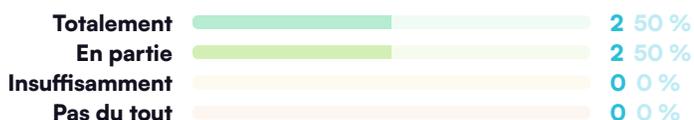
RNCP35215BC03 :



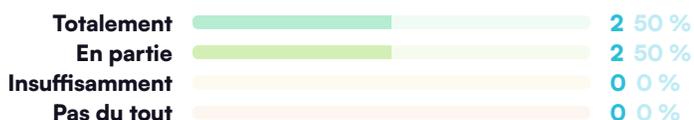
Construire un budget annuel



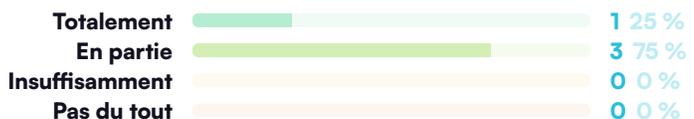
Elaborer des outils de gestion pour suivre son budget



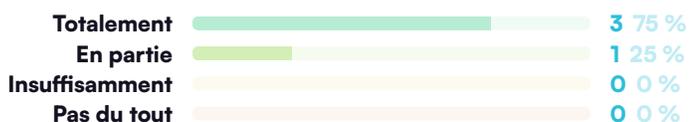
Réaliser un plan de financement initial et prévisionnel.



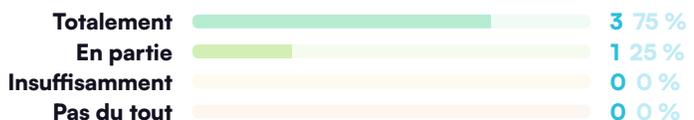
RNCP35215BC04



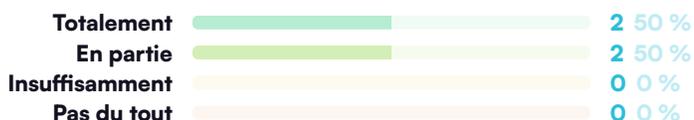
Définir son offre commerciale,



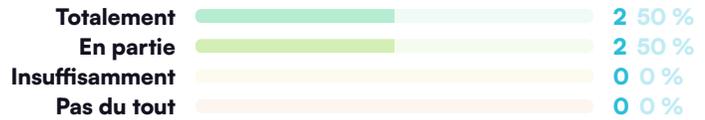
Définir une stratégie de communication,



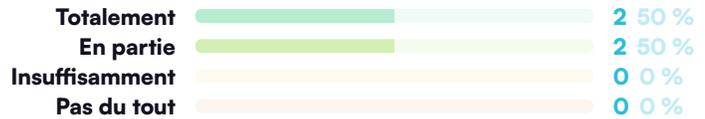
Construire son plan d'actions commerciales,



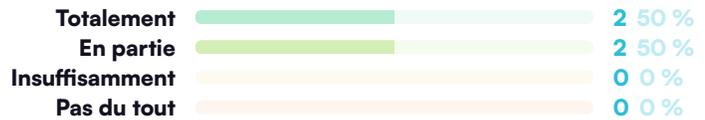
Développer et utiliser des outils de communication, promotion et marketing pour son activité,



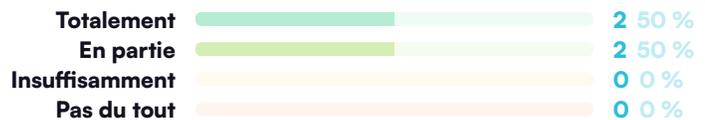
Promouvoir le développement commercial de l'activité responsable et adaptée à ses cibles commerciales.



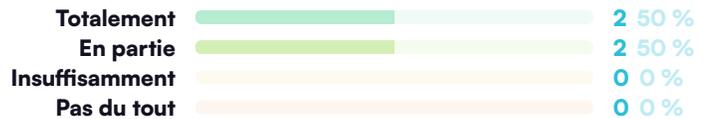
RNCP35215BC05



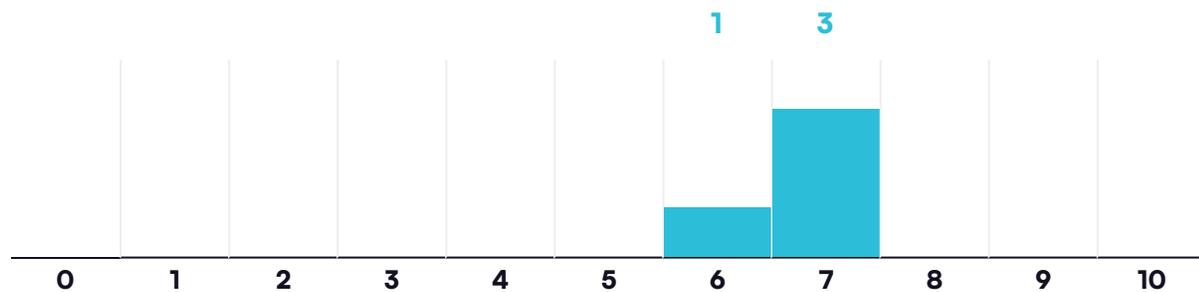
Intégrer les préoccupations sociales et environnementales à toutes les étapes de la démarche entrepreneuriale,



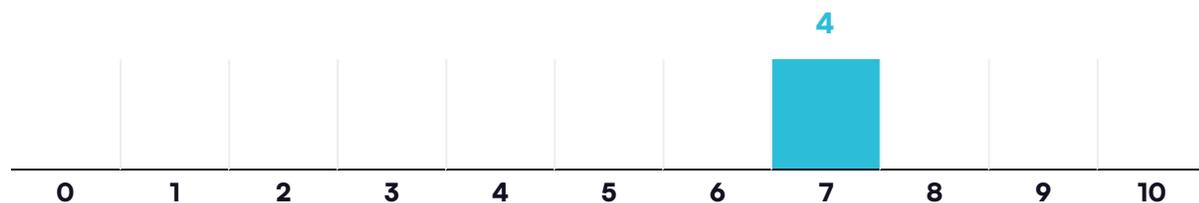
Savoir rendre compte de sa démarche RSE.



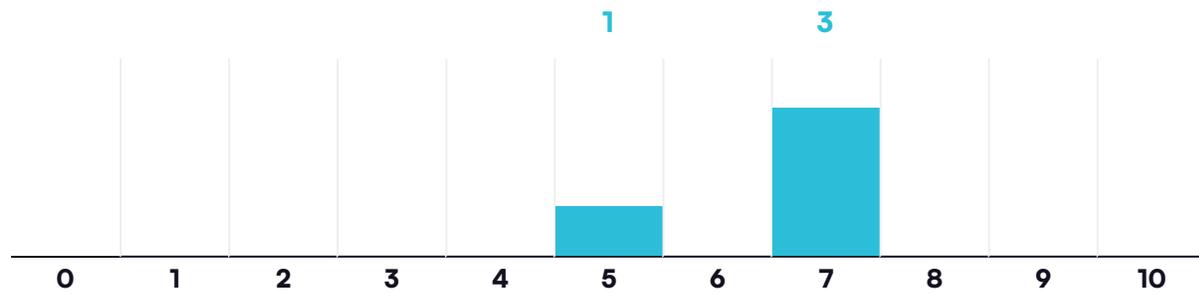
Évaluez vos compétences : RNCP35215BC01 :



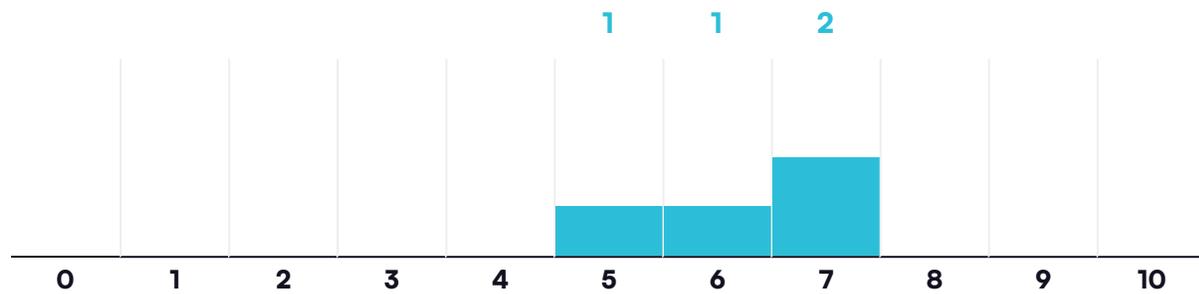
Évaluez vos compétences : Détecter des opportunités de marché,



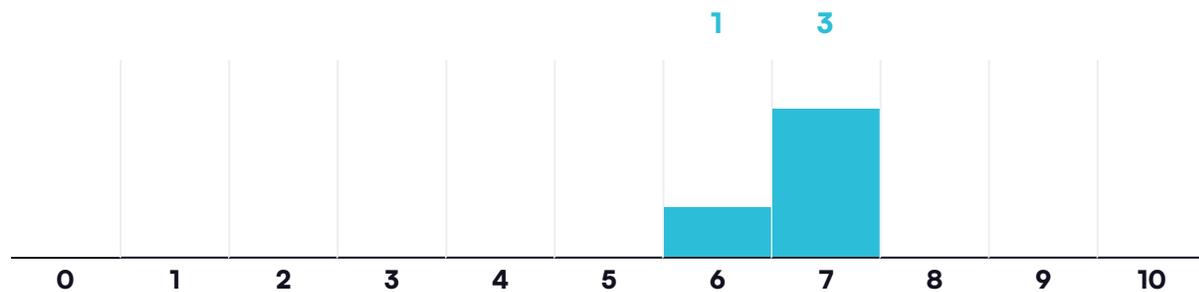
Évaluez vos compétences : Traduire des opportunités en projet entrepreneurial,



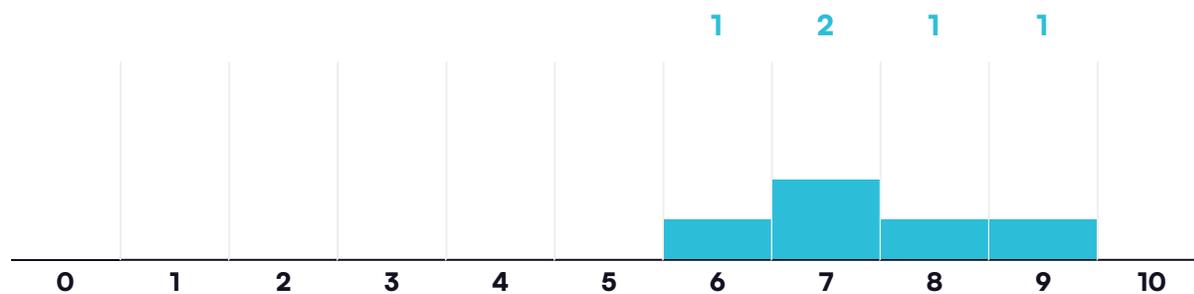
Évaluez vos compétences : Modéliser un système de veille pour détecter des innovations en intégrant les enjeux de la RSE,



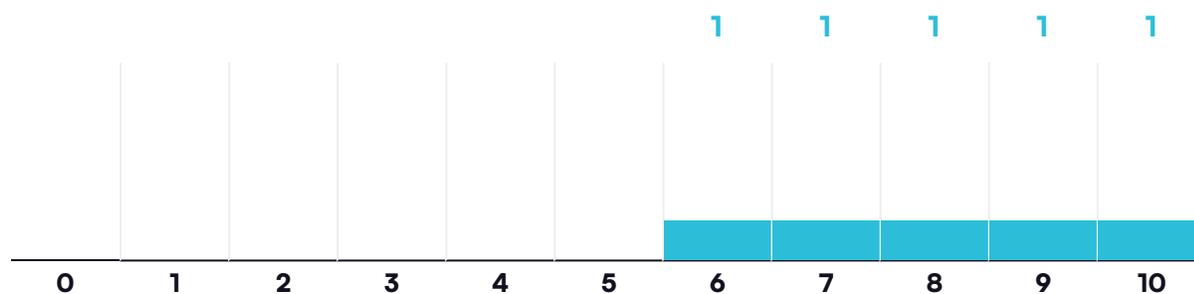
Évaluez vos compétences : Identifier et prospector son circuit de fabrication et de commercialisation.



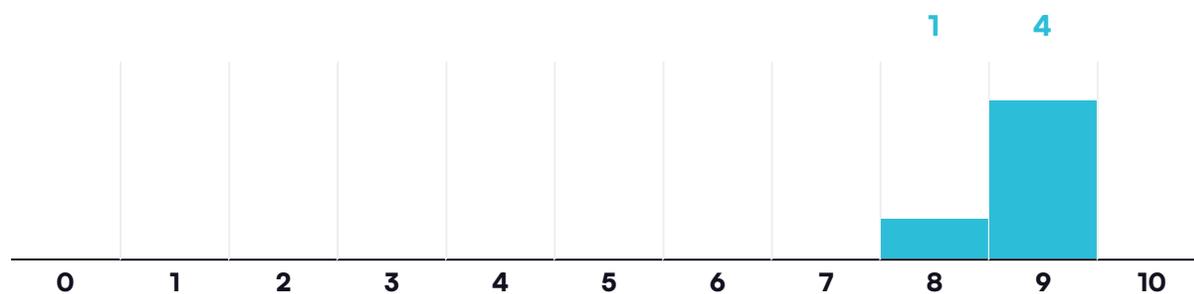
Évaluez vos compétences : RNCP35215BC02 :



Évaluez vos compétences : Choisir les stratégies de développement adaptées à l'activité

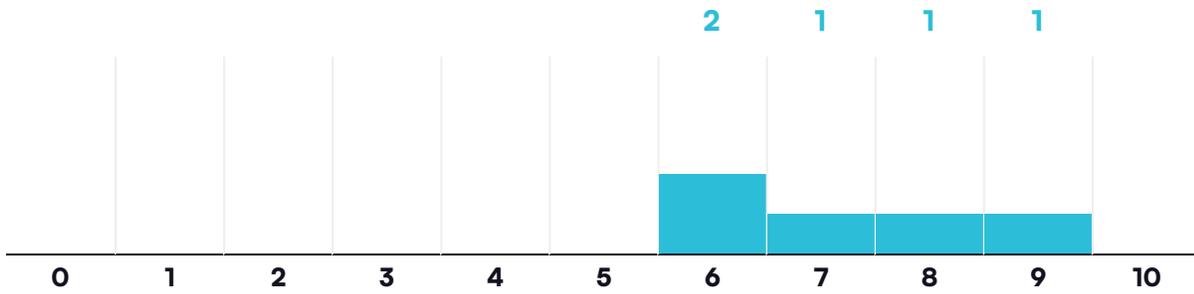


Évaluez vos compétences : Optimiser son temps

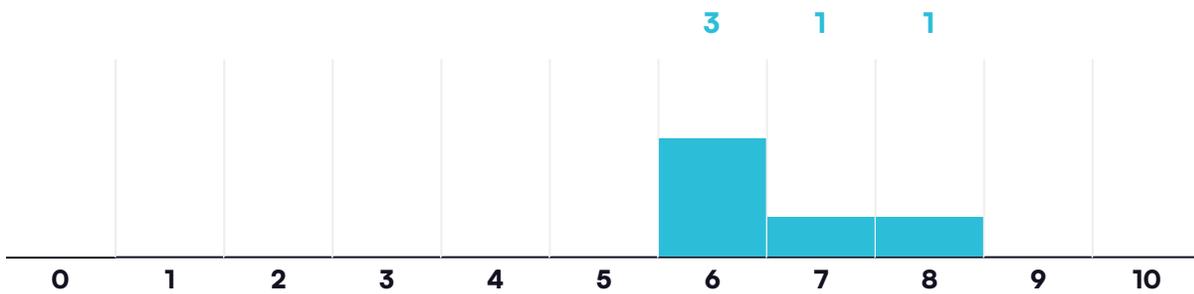


Évaluez vos compétences : Définir des objectifs et élaborer des indicateurs de suivi et d'évaluation de performance

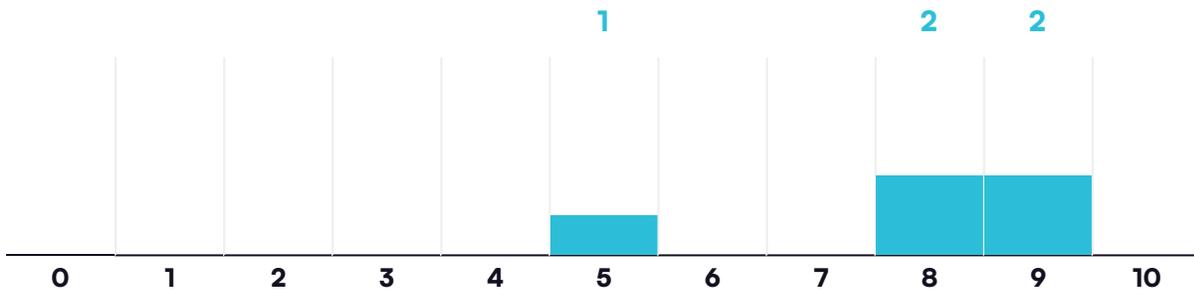




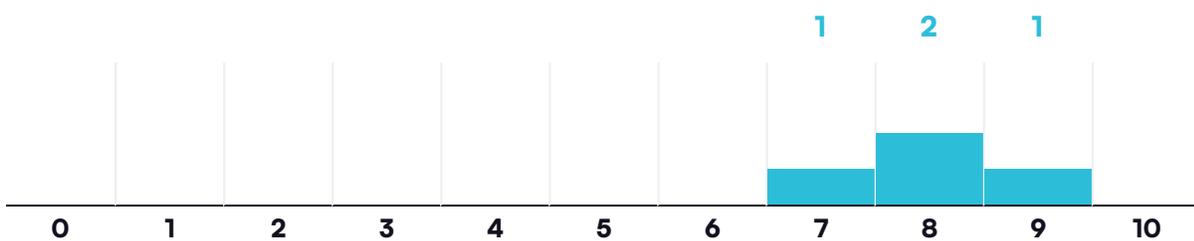
Évaluez vos compétences : Contractualiser les relations commerciales et partenariales



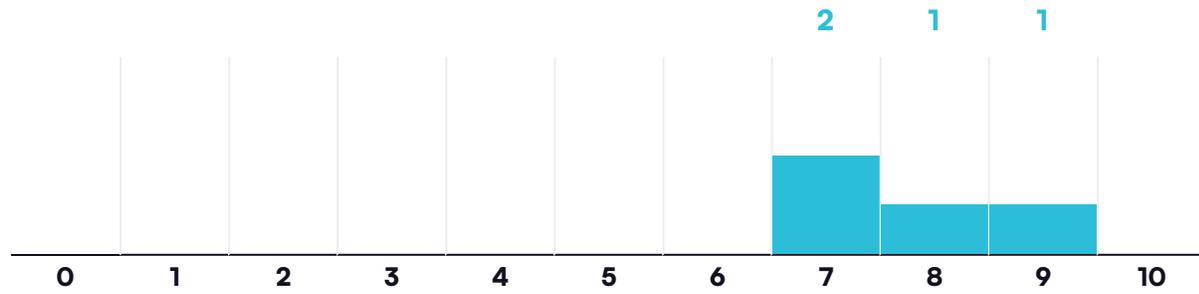
Évaluez vos compétences : Manager des équipes



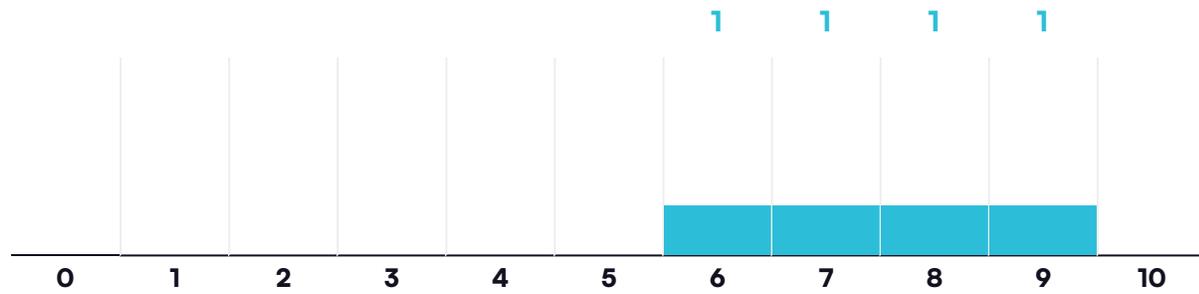
Évaluez vos compétences : RNCP35215BC03 :



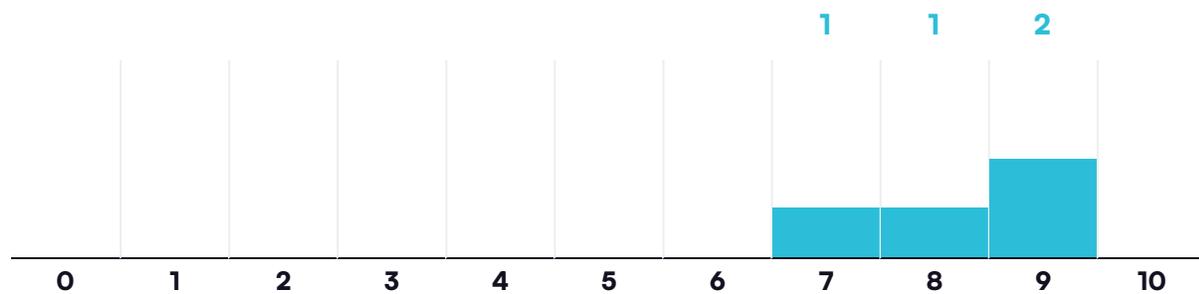
Évaluez vos compétences : Construire un budget annuel



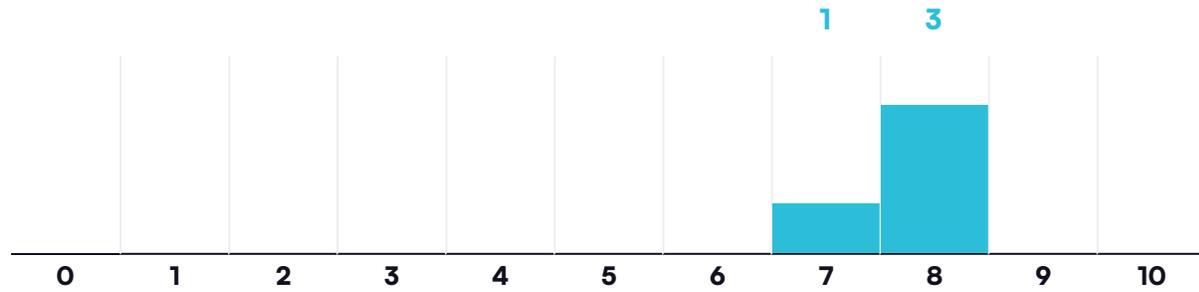
Évaluez vos compétences : Elaborer des outils de gestion pour suivre son budget



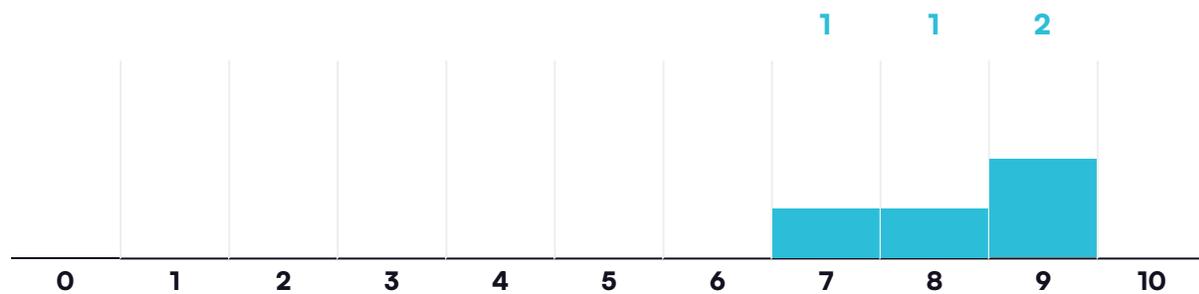
Évaluez vos compétences : Réaliser un plan de financement initial et prévisionnel.



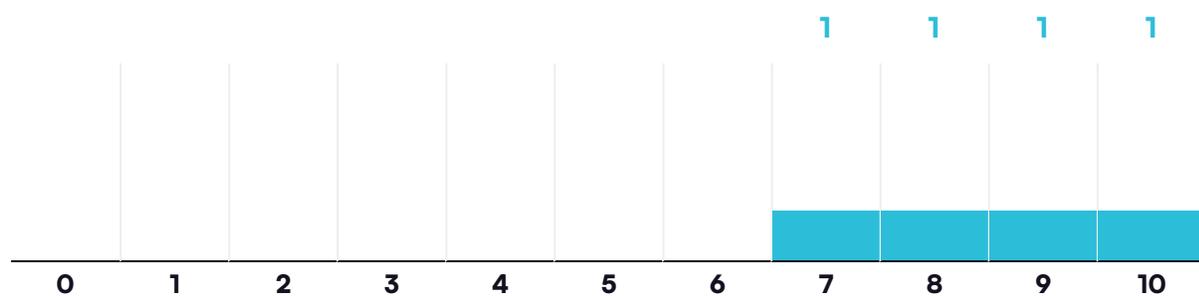
Évaluez vos compétences : RNCP35215BC04



Évaluez vos compétences : Définir son offre commerciale,

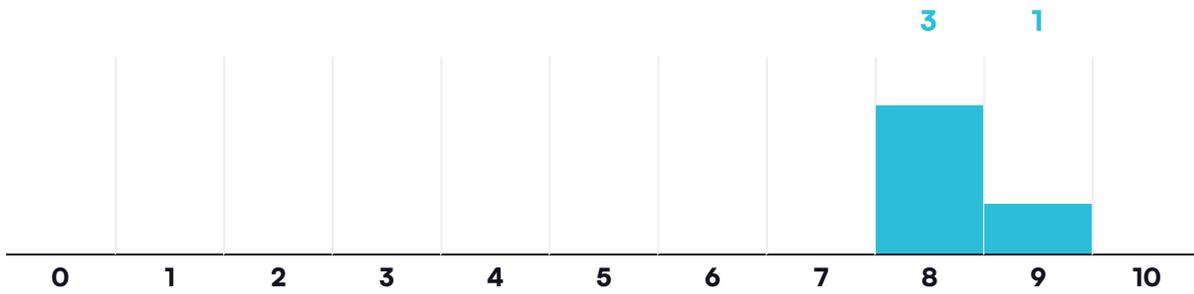


Évaluez vos compétences : Définir une stratégie de communication,

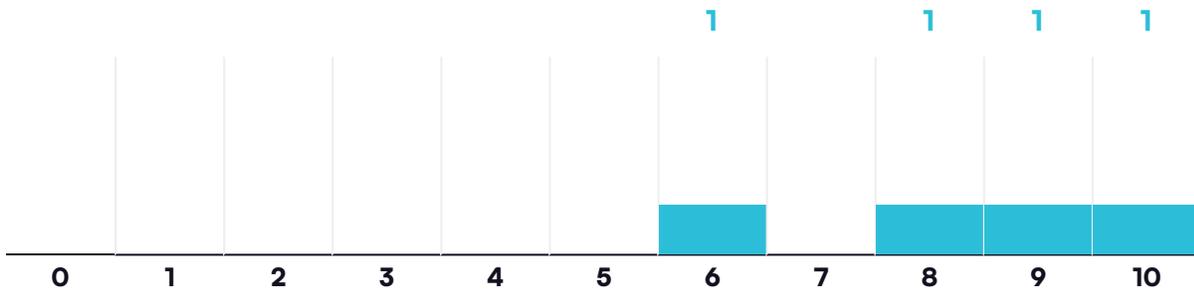


Évaluez vos compétences : Construire son plan d'actions commerciales,

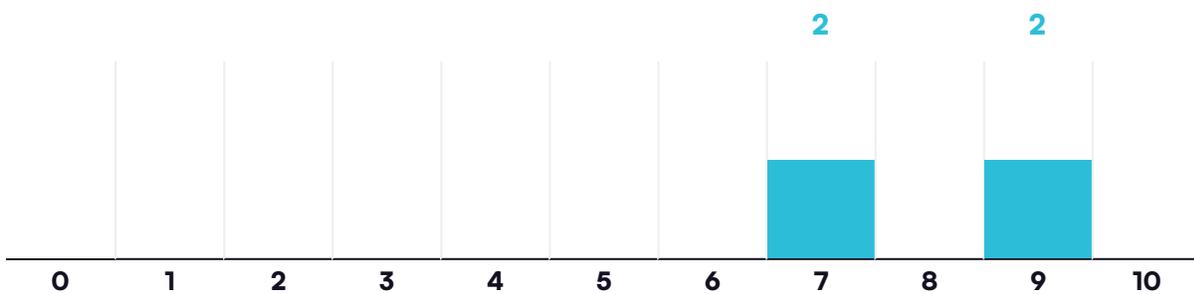




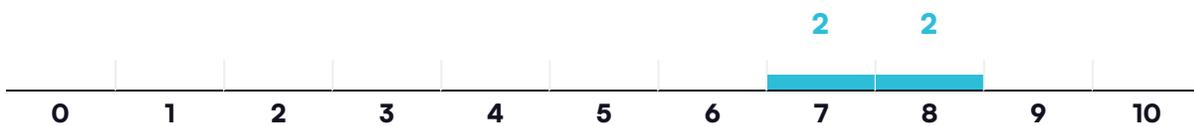
Évaluez vos compétences : Développer et utiliser des outils de communication, promotion et marketing pour son activité,



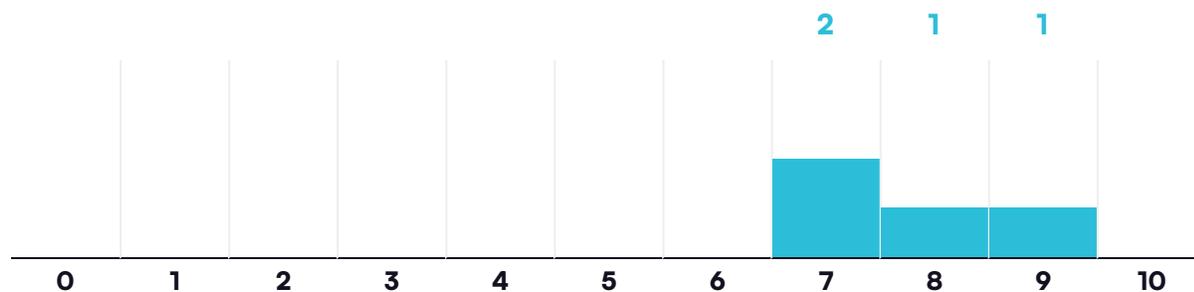
Évaluez vos compétences : Promouvoir le développement commercial de l'activité responsable et adaptée à ses cibles commerciales.



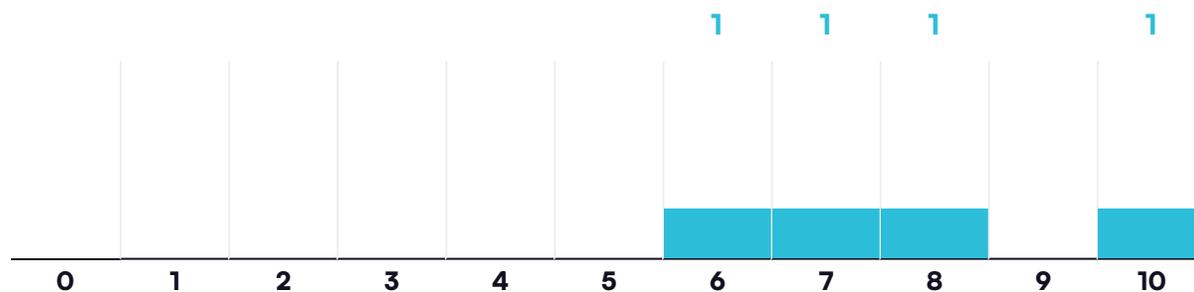
Évaluez vos compétences : RNCP35215BC05



Évaluez vos compétences : Intégrer les préoccupations sociales et environnementales à toutes les étapes de la démarche entrepreneuriale,



Évaluez vos compétences : Savoir rendre compte de sa démarche RSE.

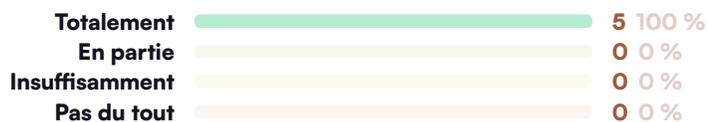


QUESTIONNAIRE POUR LES INTERVENANTS

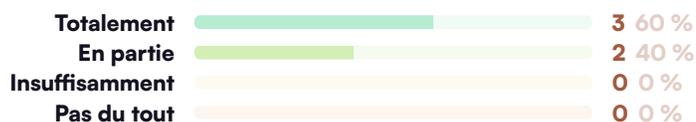
Organisation de la formation

9.7 / 10

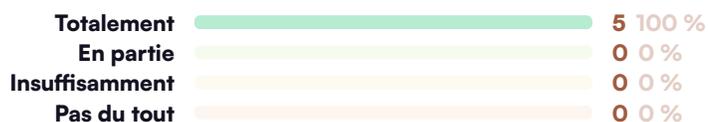
Les conditions matérielles étaient adaptées ?



Le groupe de stagiaire était adapté (taille, niveau...) ?



La coordination avec l'organisme s'est bien passée ?



Commentaires libres sur la formations ?

Non

La salle est agréable et adaptée pour un groupe de 4.

Groupe très dynamique. Des échanges riches.

Suggestions d'amélioration ?

Pus d'apprenants par groupe.

Pas de suggestion. Tout c'est très bien passé