

---

neidan  
consulting

COMSCOPE



Île de  
France

---

**Bilan semestriel**

## CONTEXTE



Le thème souvent retenu est un entretien de découverte client (reprise de portefeuille) avec un projet immobilier à moyen terme (achat d'une maison secondaire « coup de cœur »)

L'enregistrement des JDR est de 12 minutes environ

128 sessions Perfectionner ses entretiens commerciaux



### VENTE

Questionnement, Argumentation



### NÉGOCIATION

Ecoute Active, Assertivité



### RELATION CLIENT

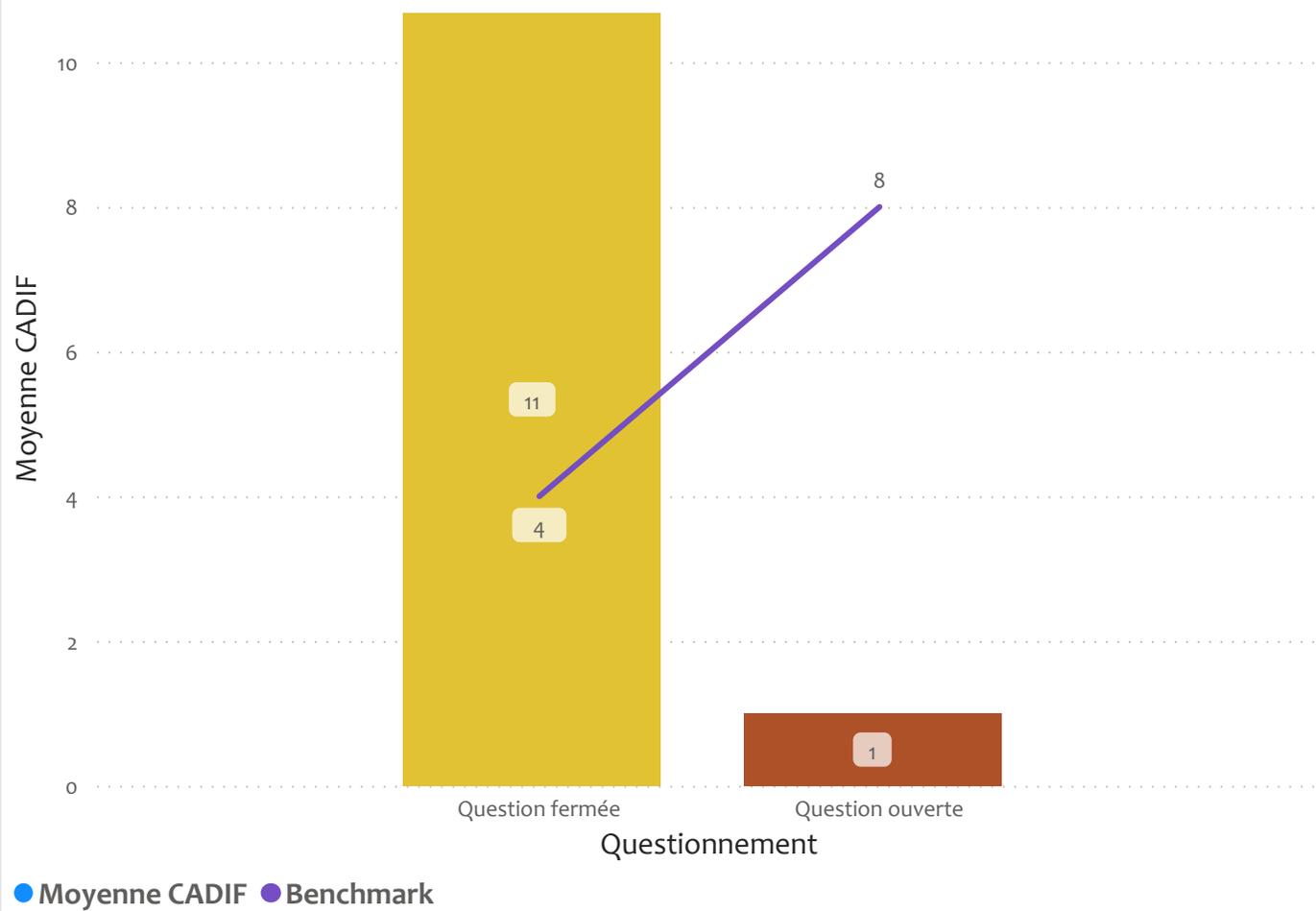
Communication



### MANAGEMENT

Leadership, Feed-Back

## Le questionnaire



Nombre de sessions

128

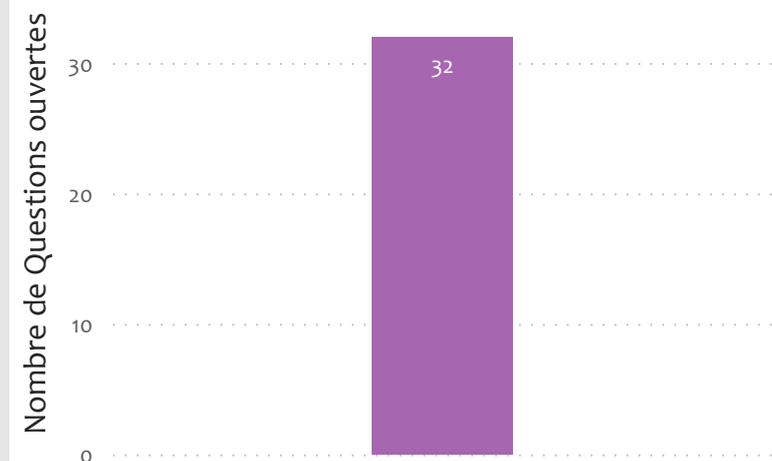
### Commentaires

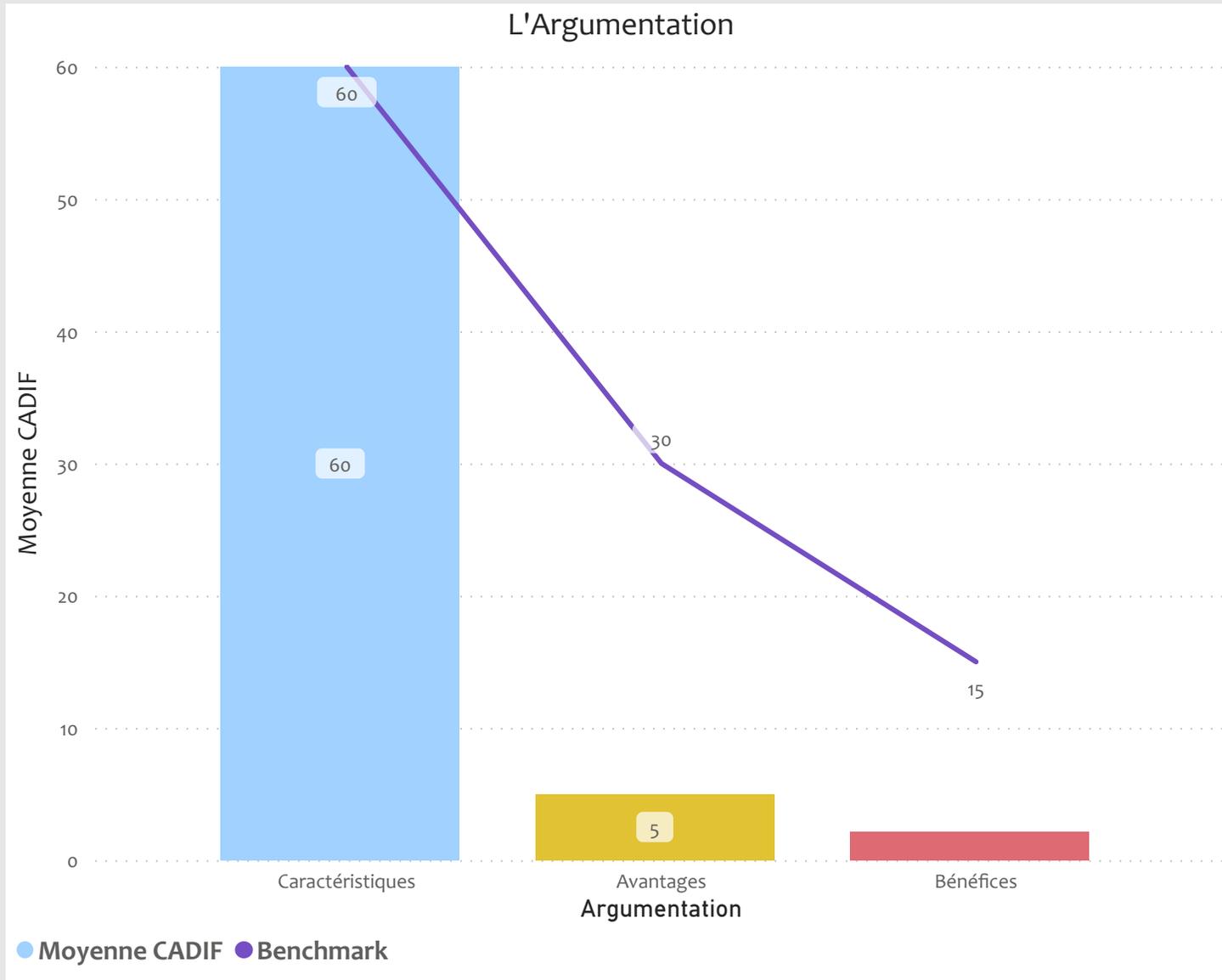
Les questions ouvertes sont souvent suivies de questions fermées par manque de patience, besoin de justification ou peur du vide

Certains participants (32) ne posent pas de questions ouvertes



### Nombre d'entretiens avec 0 question ouverte





Nombre de sessions

128

Commentaires

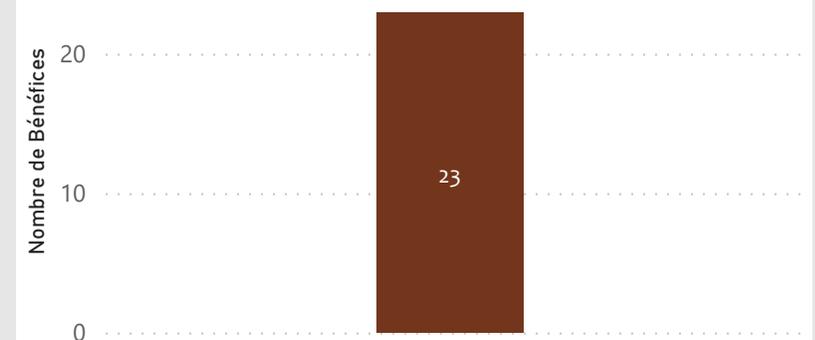
Le bénéfice « personnalisé » de la solution proposée au client est peu perceptible voir jamais mentionné

Le client est noyé par les caractéristiques de l'offre

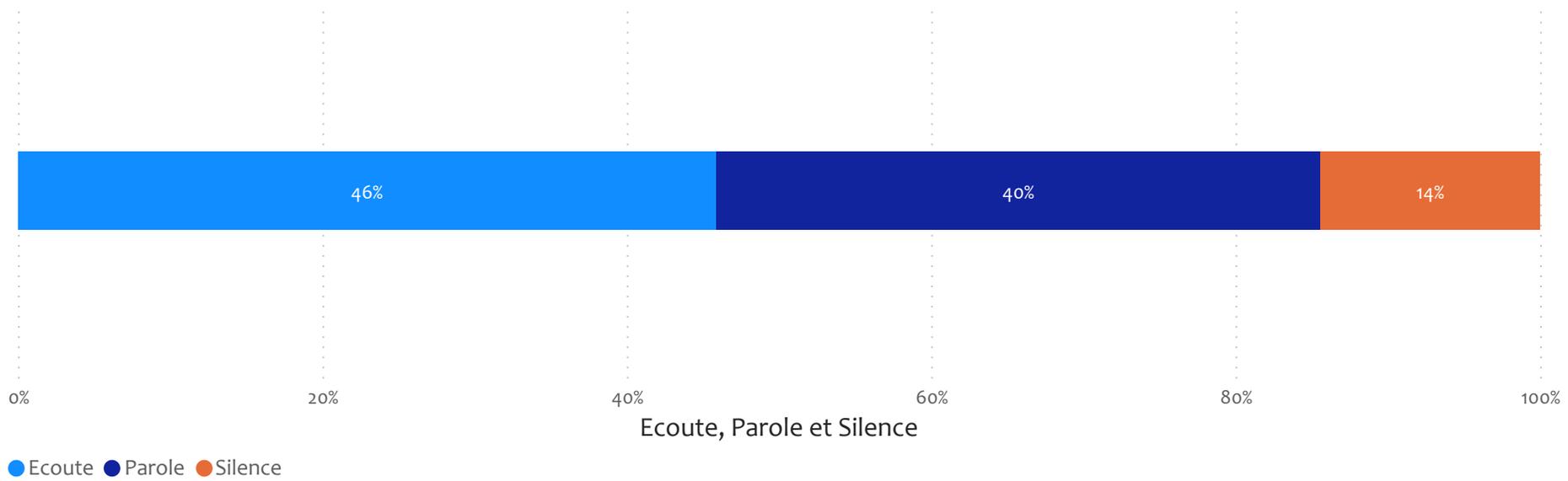
Travailler les argumentations par motivation client



Nombre d'entretiens avec 0 Bénéfice

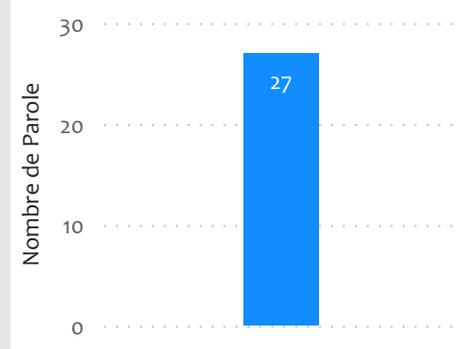


### Ecoute, Parole et Silence



Nombre de sessions  
▼  
128

### Nombre d'entretien avec un déficit d'écoute

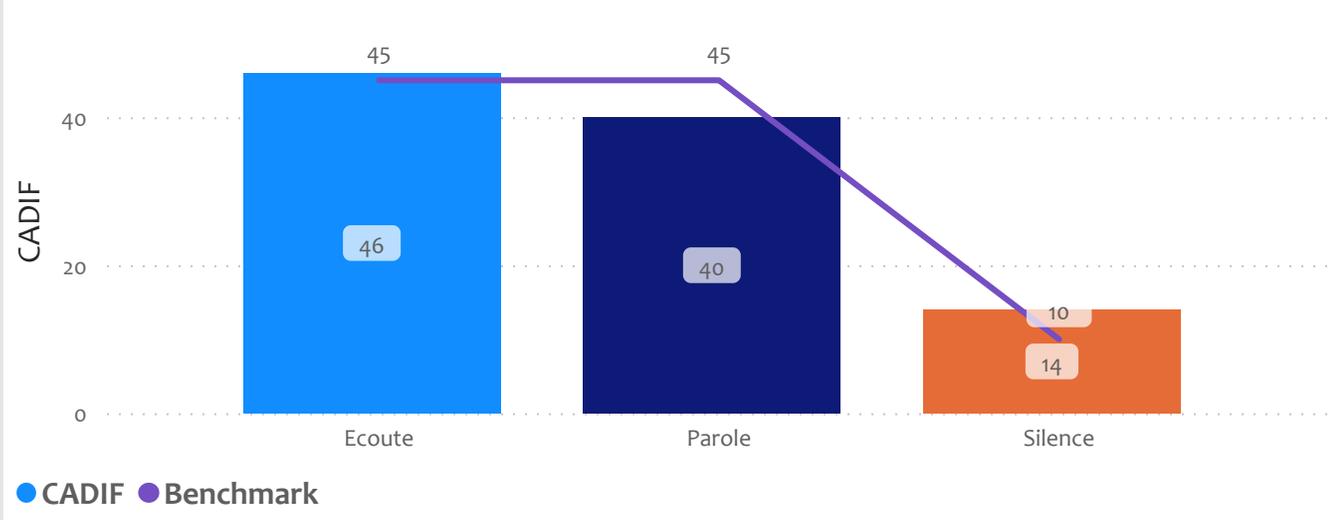


#### Commentaires

Des entretiens équilibrés, seulement 27 entretiens ou les participants parlent trop



### FORME GLOBALE DES ENTRETIENS



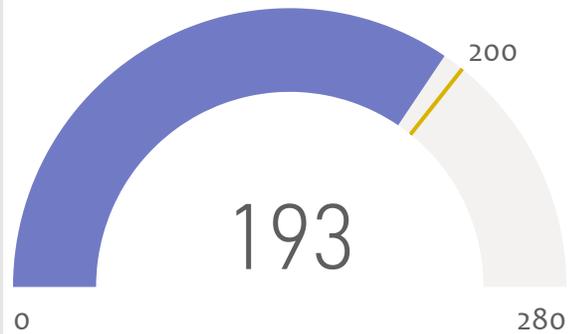
Nombre de sessions

128

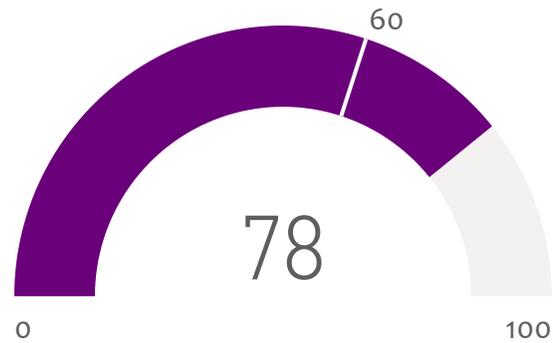
Commentaires

UN BON DEBIT : MOYENNE 193 MOTS

Débit moyen



Positivité des mots

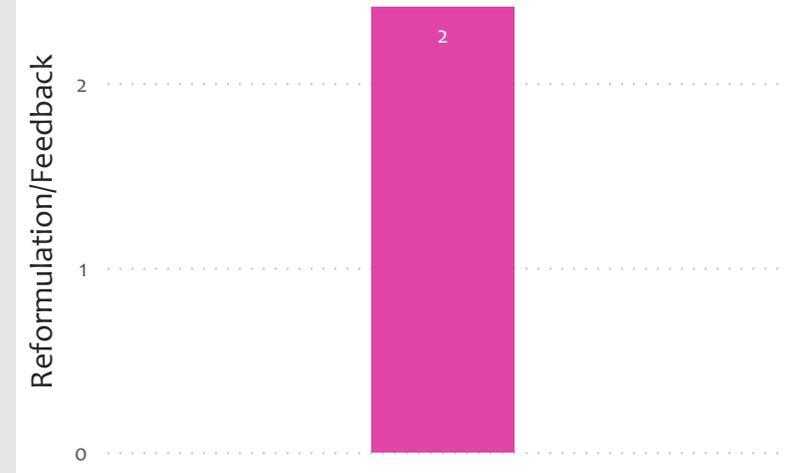


Commentaires

2 Feedback ou reformulations en moyenne

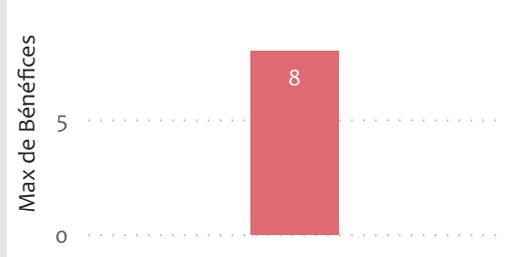


Moyenne de Reformulation/Feedback

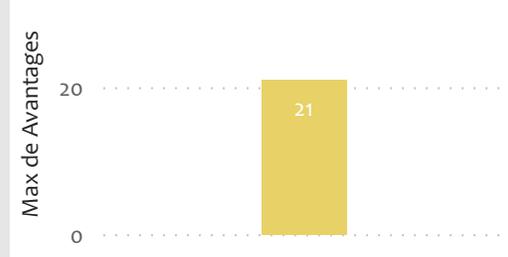


## Argumentation

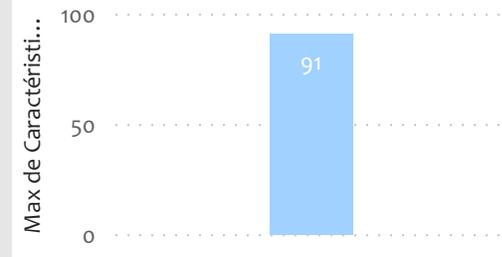
Max de Bénéfices



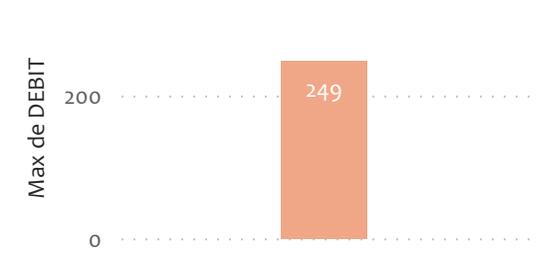
Max de Avantages



Max de Caractéristiques

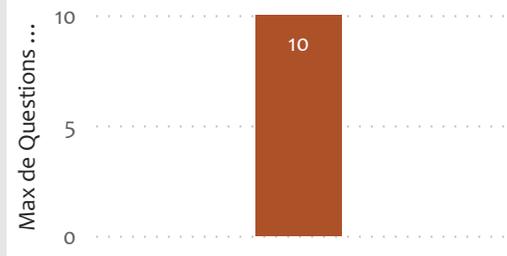


Max de DEBIT

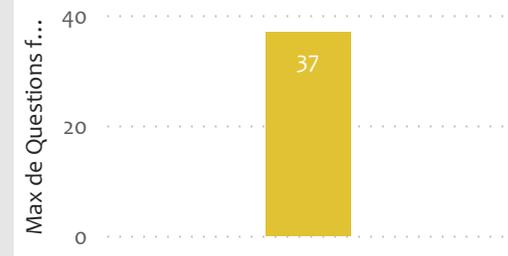


## Questionnement

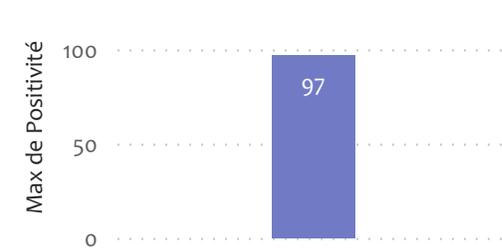
Max de Questions ouvertes



Max de Questions fermées



Max de Positivité



---

neidan  
consulting

COMSCOPE

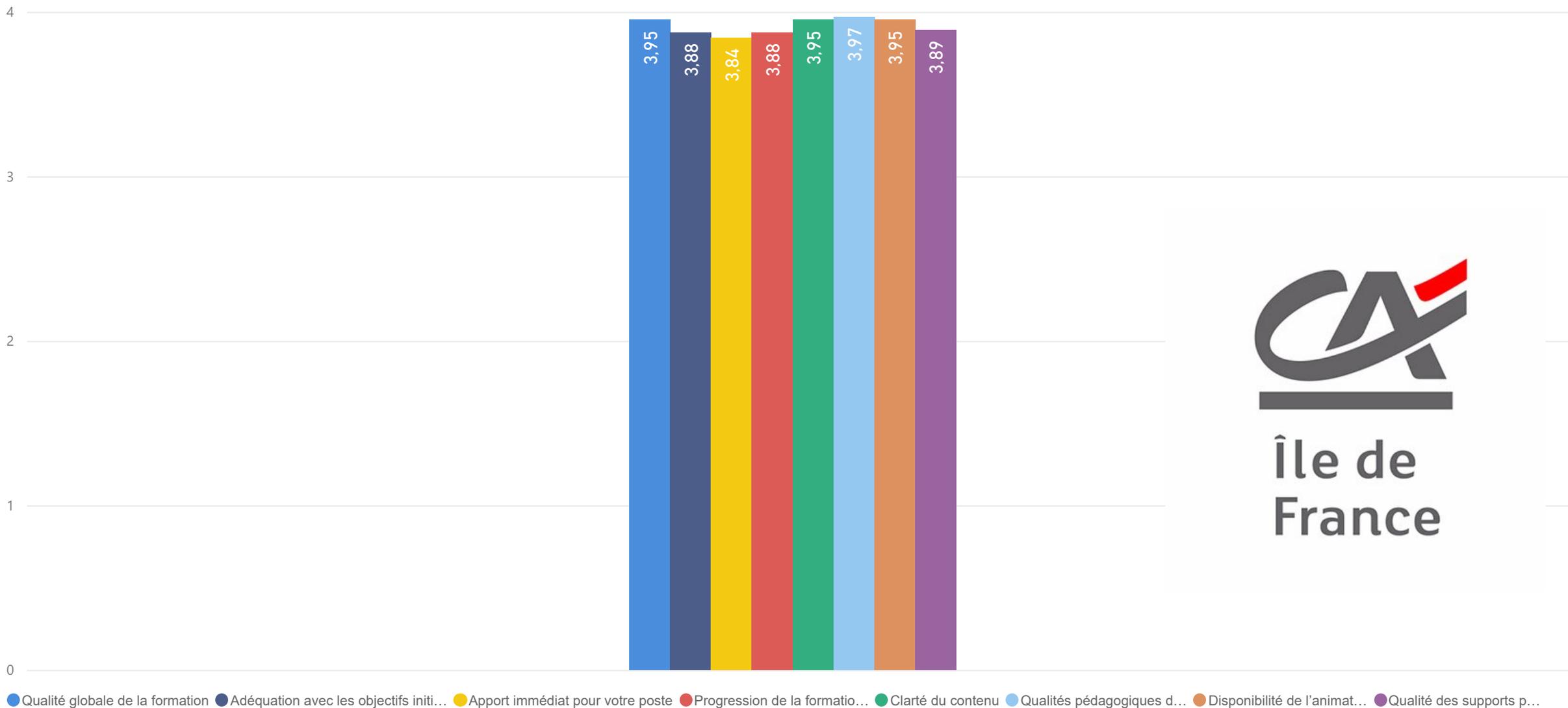


Île de  
France

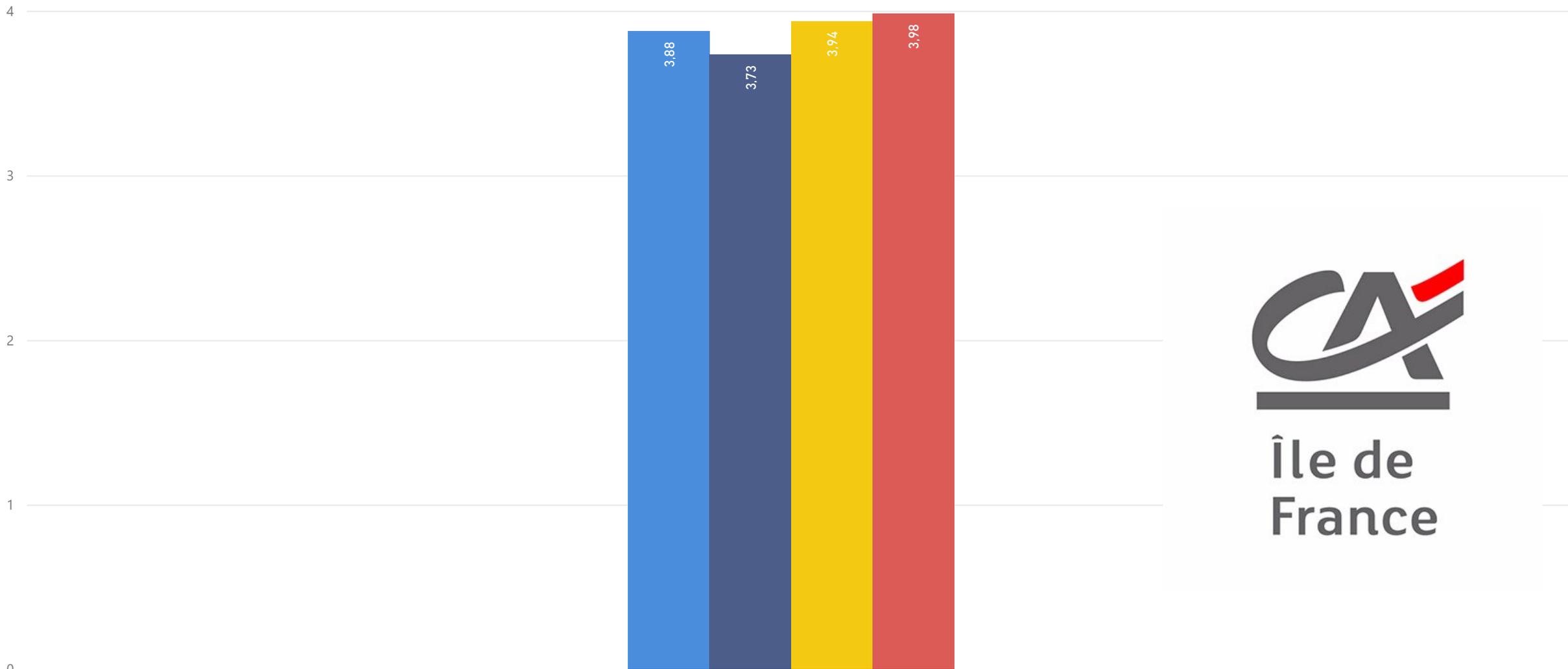
---

**Bilan des évaluations**

## VOTRE AVIS SUR LA FORMATION REALISEE



## VOTRE SATISFACTION



Île de  
France

Apport immédiat pour votre poste



Adéquation avec les objectifs initialement fixés



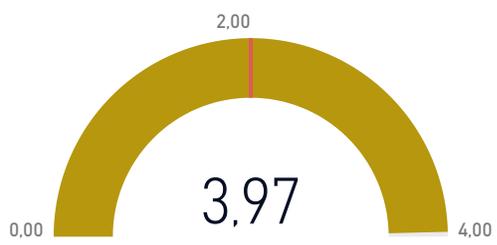
La formation a-t-elle répondu à vos attentes



Clarté du contenu



Qualités pédagogiques de l'animateur



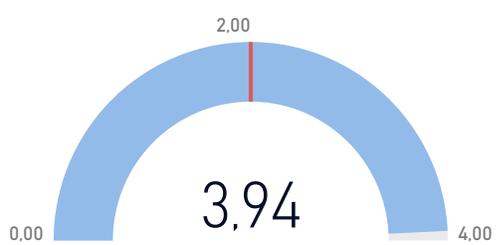
La progression de la formation (rythme, durée...)



Disponibilité de l'animateur



Estimez-vous que la formation était en adéquatio...



Pensez-vous avoir atteint les objectifs pédagogiq...



Qualité des supports pédagogiques



Recommanderiez-vous cette formation



Qualité globale de la formation



A proposer sur le long terme voir tous les 6 mois pour challenger ses pratiques

Ca reste une intelligence artificielle mais dans l'ensemble plutôt cool

Certaines valeurs générées par l'outil sont incohérentes, voire parfois invalides. En dehors de cela, tout est parfait.

Clair, précis, outils avec IA très intéressants à découvrir. Feedback précise sur les points positifs et négatifs de notre jeu de rôle.

Domage que ce soit en distanciel car on n'a pas vu une autre partie aussi importante la gestuelle.

en visio 1h30 aurait été mieux qu'une heure

Excellente formation qui permet de connaître ses points forts et ses axes d'amélioration pour des entretiens perfectionnés

Excellente session avec Sylvain, je trouve que le fait de pouvoir avoir une analyse complète de son entretien est vraiment top, cela permet de se réécouter et de pouvoir améliorer les points à progresser.

J'ai pu faire ce genre d'exercice dans mon ancien travail mais sans avoir de bilan complet comme j'ai pu l'avoir dans cette session. Je recommande à 100%

Faire peur être un peu plus de pratique (du moins en distanciel avec des vidéos qui montrent ce qu'il faut faire)

formation top, personnalisée

formation très intéressante

Intéressant

J'ai apprécié la formation, cela a été très enrichissant l'outil est bien fait et le formateur apporte une véritable valeur ajoutée avec le feedback qu'il effectue et les techniques qu'il partage

J'ai particulièrement apprécié cette formation car nous étions vraiment dans des conditions réelles d'entretien commercial

Je pense que ce support devrait être disponible à tous les collaborateurs et mis en place de façon régulière de manière afin de pouvoir corriger des habitudes de langage.

Je pense que des sessions d'1h30 seraient plus adaptées.

L'animateur est très aimable, nous explique très bien et donne de bons conseils. Très appréciable d'être formée ainsi

le seul point négatif serait la durée de cette formation. 1h reste très juste même en restant léger sur le thème abordé

Merci à M Sabaté qui était clair et efficace dans ses propos

Merci beaucoup à Sylvain. Un moment très agréable qui m'a permis de perfectionner mon discours d'entrée en relation.

Merci pour cette formation qui a été très bénéfique pour moi

Merci pour tout Sylvain, tu as été très pédagogue. Le concept est très novateur et original.

Merci Sylvain pour cette formation !

Non

RAS

Super !

Devrait être effectuée par tous les commerciaux dès les premiers jours pour une prise de conscience et recul.

Super formation

top

Top !

Très bon coaching, à poursuivre ainsi

Très bonne formation

Très bonne formation mais un peu courte.

Très bonne formation, qui révèle des points d'intentions importants lors d'un entretien commercial

Je suggère d'avoir une fiche client comme support cela peut faciliter le déroulement de l'entretien

Animateur qui a su répondre à mes questions et de bons conseils sur les axes d'améliorations

