

ÉVALUATION DE SÉQUENCE à chaud

« Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client »

Du lundi 07 au mardi 29 mars 2022

Enseignants : Pascale CHAUVEAU - Benjamin DESCHAMPS - Edwidge PHILIPPE - Laure PITOIS

Nom, prénom : Mehdi

Classe : 1 MGVB

Il est important pour vos enseignants de connaître votre avis sur cette séquence.

Nous vous demandons de remplir cette fiche le plus objectivement possible en utilisant une notation de 1 à 5 :

1 = Pas du tout
2 = Insuffisant

3 = Moyen
4 = Bien

5 = Très bien

Les objectifs de la séquence

Les objectifs de la séquence ont-ils été clairement énoncés ?	1	2	3	4	5
Globalement, cette séquence a-t-elle répondu à des attentes liées à votre futur métier ?	1	2	3	4	5
Pensez-vous avoir acquis des connaissances nécessaires à votre futur secteur d'activité ?	1	2	3	4	5
Cette séquence vous a-t-elle apportée un enrichissement personnel ?	1	2	3	4	5

Le contenu de la séquence

Les objectifs annoncés ont-ils été respectés ?	1	2	3	4	5
Le niveau général de la séquence vous a-t-il paru adapté ?	1	2	3	4	5
Comment jugez-vous la qualité des échanges entre les participants (élèves et étudiants) :	1	2	3	4	5

Thèmes particulièrement bien traités :

Thèmes trop développés :

Sujets insuffisamment ou mal traités :

La pédagogie utilisée

Clarté du questionnaire	1	2	3	<input checked="" type="radio"/> 4	5
Qualité de l'animation	1	2	3	<input checked="" type="radio"/> 4	5
Utilité et apport du numérique	1	2	3	4	<input checked="" type="radio"/> 5
Pertinence des supports de cours	1	2	3	<input checked="" type="radio"/> 4	5
Alternance théorie / pratique	1	2	3	<input checked="" type="radio"/> 4	5
Rythme d'acquisition des connaissances	Trop rapide	<input checked="" type="radio"/> Adapté	Trop lent		
Durée de la séquence	Trop courte	<input checked="" type="radio"/> Adaptée	Trop longue		

Organisation matérielle

Confort et fonctionnalité de la salle de cours

1	2	3	<input checked="" type="radio"/> 4	5
---	---	---	------------------------------------	---

Remarques et suggestions

.....

.....

Résultats

Cette séquence vous a-t-elle apportée des connaissances ?

OUI

NON

Cette séquence vous a-t-elle permis de mettre à jour vos connaissances et compétences sur le thème abordé ?

OUI

NON

Cette séquence vous a-t-elle permise de mieux appréhender les attendus en termes de connaissances et de méthodologie en classe de BTS (élèves bac pro) ?

OUI

NON

Commentaires particuliers sur la séquence (facultatif) :

Merci de votre collaboration



ÉVALUATION DE SÉQUENCE à chaud

« *Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client* »

Du lundi 07 au mardi 29 mars 2022

Enseignants : Pascale CHAUVEAU - Benjamin DESCHAMPS - Edwidge PHILIPPE - Laure PITOIS

Nom, prénom : Nicolas

Classe : 122CV

Il est important pour vos enseignants de connaître votre avis sur cette séquence.

Nous vous demandons de remplir cette fiche le plus objectivement possible en utilisant une notation de 1 à 5 :

1 = Pas du tout

3 = Moyen

5 = Très bien

2 = Insuffisant

4 = Bien

Les objectifs de la séquence

Les objectifs de la séquence ont-ils été clairement énoncés ?	1	2	3	4	5
Globalement, cette séquence a-t-elle répondu à des attentes liées à votre futur métier ?	1	2	3	4	5
Pensez-vous avoir acquis des connaissances nécessaires à votre futur secteur d'activité ?	1	2	3	4	5
Cette séquence vous a-t-elle apportée un enrichissement personnel ?	1	2	3	4	5

Le contenu de la séquence

Les objectifs annoncés ont-ils été respectés ?	1	2	3	4	5
Le niveau général de la séquence vous a-t-il paru adapté ?	1	2	3	4	5
Comment jugez-vous la qualité des échanges entre les participants (élèves et étudiants) :	1	2	3	4	5

Thèmes particulièrement bien traités :

Pareto, R.F.T., segmentation,
Fidélisation.

Thèmes trop développés :

Sujets insuffisamment ou mal traités :

La pédagogie utilisée

Clarté du questionnement	1	2	3	4	5
Qualité de l'animation	1	2	3	4	5
Utilité et apport du numérique	1	2	3	4	5
Pertinence des supports de cours	1	2	3	4	5
Alternance théorie / pratique	1	2	3	4	5
Rythme d'acquisition des connaissances	Trop rapide	Adapté	Trop lent		
Durée de la séquence	Trop courte	Adaptée	Trop longue		

Organisation matérielle

Confort et fonctionnalité de la salle de cours 1 2 3 4 5

Remarques et suggestions

..... /

.....

Résultats

Cette séquence vous a-t-elle apportée des connaissances ? OUI NON

Cette séquence vous a-t-elle permis de mettre à jour vos connaissances et compétences sur le thème abordé ? OUI NON

Cette séquence vous a-t-elle permise de mieux appréhender les attendus en termes de connaissances et de méthodologie en classe de BTS (élèves bac pro) ? OUI NON

Commentaires particuliers sur la séquence (facultatif) :

/

Merci de votre collaboration



ÉVALUATION DE SÉQUENCE à chaud

« *Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client* »

Du lundi 07 au mardi 29 mars 2022

Enseignants : Pascale CHAUVEAU - Benjamin DESCHAMPS - Edwidge PHILIPPE - Laure PITOIS

Nom, prénom : Stéphane

Classe : 151CUB

Il est important pour vos enseignants de connaître votre avis sur cette séquence.

Nous vous demandons de remplir cette fiche le plus objectivement possible en utilisant une notation de 1 à 5 :

1 = Pas du tout

3 = Moyen

5 = Très bien

2 = Insuffisant

4 = Bien

Les objectifs de la séquence

Les objectifs de la séquence ont-ils été clairement énoncés ?	1	2	3	4	5
Globalement, cette séquence a-t-elle répondu à des attentes liées à votre futur métier ?	1	2	3	4	5
Pensez-vous avoir acquis des connaissances nécessaires à votre futur secteur d'activité ?	1	2	3	4	5
Cette séquence vous a-t-elle apportée un enrichissement personnel ?	1	2	3	4	5

Le contenu de la séquence

Les objectifs annoncés ont-ils été respectés ?	1	2	3	4	5
Le niveau général de la séquence vous a-t-il paru adapté ?	1	2	3	4	5
Comment jugez-vous la qualité des échanges entre les participants (élèves et étudiants) :	1	2	3	4	5

Thèmes particulièrement bien traités :

Thèmes trop développés :

Sujets insuffisamment ou mal traités :

La pédagogie utilisée

Clarté du questionnaire	1	2	3	<input checked="" type="radio"/> 4	5
Qualité de l'animation	1	2	<input checked="" type="radio"/> 3	4	5
Utilité et apport du numérique	1	2	3	<input checked="" type="radio"/> 4	5
Pertinence des supports de cours	1	2	<input checked="" type="radio"/> 3	4	5
Alternance théorie / pratique	1	2	<input checked="" type="radio"/> 3	4	5
Rythme d'acquisition des connaissances		Trop rapide	<input checked="" type="radio"/> Adapté		Trop lent
Durée de la séquence		<input checked="" type="radio"/> Trop courte	Adaptée		Trop longue

Organisation matérielle

Confort et fonctionnalité de la salle de cours

1	<input checked="" type="radio"/> 2	3	4	5
---	------------------------------------	---	---	---

Remarques et suggestions

~~.....~~
~~.....~~

Résultats

Cette séquence vous a-t-elle apportée des connaissances ?

<input checked="" type="radio"/> OUI	NON
--------------------------------------	-----

Cette séquence vous a-t-elle permis de mettre à jour vos connaissances et compétences sur le thème abordé ?

OUI	<input checked="" type="radio"/> NON
-----	--------------------------------------

Cette séquence vous a-t-elle permise de mieux appréhender les attendus en termes de connaissances et de méthodologie en classe de BTS (élèves bac pro) ?

OUI	<input checked="" type="radio"/> NON
-----	--------------------------------------

Commentaires particuliers sur la séquence (facultatif) :

~~.....~~

Merci de votre collaboration

ÉVALUATION DE SÉQUENCE à chaud

« Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client »

Du lundi 07 au mardi 29 mars 2022

Enseignants : Pascale CHAUVEAU - Benjamin DESCHAMPS - Edwidge PHILIPPE - Laure PITOIS

Nom, prénom : Anaïs

Classe : BTS 2

Il est important pour vos enseignants de connaître votre avis sur cette séquence.

Nous vous demandons de remplir cette fiche le plus objectivement possible en utilisant une notation de 1 à 5 :

1 = Pas du tout
2 = Insuffisant

3 = Moyen
4 = Bien

5 = Très bien

Les objectifs de la séquence

Les objectifs de la séquence ont-ils été clairement énoncés ?	1	2	3	4	5
Globalement, cette séquence a-t-elle répondu à des attentes liées à votre futur métier ?	1	2	3	4	5
Pensez-vous avoir acquis des connaissances nécessaires à votre futur secteur d'activité ?	1	2	3	4	5
Cette séquence vous a-t-elle apportée un enrichissement personnel ?	1	2	3	4	5

Le contenu de la séquence

Les objectifs annoncés ont-ils été respectés ?	1	2	3	4	5
Le niveau général de la séquence vous a-t-il paru adapté ?	1	2	3	4	5
Comment jugez-vous la qualité des échanges entre les participants (élèves et étudiants) :	1	2	3	4	5

Thèmes particulièrement bien traités :

Tout, Pareto, RFM, segmentation, fidélisation

Thèmes trop développés :

Rien

Sujets insuffisamment ou mal traités :

Rien

La pédagogie utilisée

Clarté du questionnement	1	2	3	4	5
Qualité de l'animation	1	2	3	4	5
Utilité et apport du numérique	1	2	3	4	5
Pertinence des supports de cours	1	2	3	4	5
Alternance théorie / pratique	1	2	3	4	5
Rythme d'acquisition des connaissances	Trop rapide	Adapté			Trop lent
Durée de la séquence	Trop courte	Adaptée			Trop longue

Organisation matérielle

Confort et fonctionnalité de la salle de cours 1 2 3 4 5

Remarques et suggestions

Résultats

Cette séquence vous a-t-elle apportée des connaissances ? OUI NON

Cette séquence vous a-t-elle permis de mettre à jour vos connaissances et compétences sur le thème abordé ? OUI NON

Cette séquence vous a-t-elle permise de mieux appréhender les attendus en termes de connaissances et de méthodologie en classe de BTS (élèves bac pro) ? OUI NON

Commentaires particuliers sur la séquence (facultatif) :

Merci de votre collaboration

ÉVALUATION DE SÉQUENCE à chaud

« Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client »

Du lundi 07 au mardi 29 mars 2022

Enseignants : Pascale CHAUVEAU - Benjamin DESCHAMPS - Edwidge PHILIPPE - Laure PITOIS

Nom, prénom : ... Zilaw

Classe : ... BTS 2

Il est important pour vos enseignants de connaître votre avis sur cette séquence.

Nous vous demandons de remplir cette fiche le plus objectivement possible en utilisant une notation de 1 à 5 :

1 = Pas du tout

3 = Moyen

5 = Très bien

2 = Insuffisant

4 = Bien

Les objectifs de la séquence

Les objectifs de la séquence ont-ils été clairement énoncés ?	1	2	3	4	5
Globalement, cette séquence a-t-elle répondu à des attentes liées à votre futur métier ?	1	2	3	4	5
Pensez-vous avoir acquis des connaissances nécessaires à votre futur secteur d'activité ?	1	2	3	4	5
Cette séquence vous a-t-elle apportée un enrichissement personnel ?	1	2	3	4	5

Le contenu de la séquence

Les objectifs annoncés ont-ils été respectés ?	1	2	3	4	5
Le niveau général de la séquence vous a-t-il paru adapté ?	1	2	3	4	5
Comment jugez-vous la qualité des échanges entre les participants (élèves et étudiants) :	1	2	3	4	5

Thèmes particulièrement bien traités :

Parcels, segmentation

RFP, fidélisation

Thèmes trop développés :

Parcels et RFP trop développés et

Présentations

Sujets insuffisamment ou mal traités :

Rien

La pédagogie utilisée

Clarté du questionnement	1	2	3	4	5
Qualité de l'animation	1	2	3	4	5
Utilité et apport du numérique	1	2	3	4	5
Pertinence des supports de cours	1	2	3	4	5
Alternance théorie / pratique	1	2	3	4	5
Rythme d'acquisition des connaissances	Trop rapide	Adapté		Trop lent	
Durée de la séquence	Trop courte	Adaptée		Trop longue	

Organisation matérielle

Confort et fonctionnalité de la salle de cours 1 2 3 4 5

Remarques et suggestions

Résultats

Cette séquence vous a-t-elle apportée des connaissances ? OUI NON

Cette séquence vous a-t-elle permis de mettre à jour vos connaissances et compétences sur le thème abordé ? OUI NON

Cette séquence vous a-t-elle permise de mieux appréhender les attendus en termes de connaissances et de méthodologie en classe de BTS (élèves bac pro) ? OUI NON

Commentaires particuliers sur la séquence (facultatif) :

Merci de votre collaboration