

## 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 : ..... *Mohdi* .....

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

### Organisation matérielle

Confort et fonctionnalité de la salle de cours

1	2	3	<u>4</u>	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 : 12HCV

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 questionnaire	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 : 15CVB

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	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	Adaptée			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 : ..... Anaïs

Classe : ..... BT S2

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 :

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 CHAUVÉAU - 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 :

Pareto, segmentation

RFP, fidélisation

Thèmes trop développés :

Pareto et RFP trop développés et

présentés

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