|  |
| --- |
| Client : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Rempli Par : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Tél : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ E-mail : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_@\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
|  |
| 1/ L’initiation de l’action de formation | **Mécontent** | **déçu** | **Satisfait** | **Très satisfait** |
| La qualité de notre catalogue  | **** | **** | **** | **** |
| La qualité de notre site web | **** | **** | **** | **** |
| Les échanges par téléphone et/ou par mail | **** | **** | **** | **** |
|  |
| 2-La réalisation de l’action de formation | **Mécontent** | **déçu** | **Satisfait** | **Très satisfait** |
| La qualité des actions de formation | **** | **** | **** | **** |
| L'attitude et le comportement des formateurs | **** | **** | **** | **** |
| Les livrables remis pendant et à la fin des formations | **** | **** | **** | **** |
|  |
| 3/ La clôture de l’action de formation | **Mécontent** | **déçu** | **Satisfait** | **Très satisfait** |
| Les compétences acquises par les participants  | **** | **** | **** | **** |
| La prise en compte de vos remarques et suggestions | **** | **** | **** | **** |
| La facturation & suivi des payements | **** | **** | **** | **** |
|  |  |  |  |  |
| 4/ Votre appréciation globale | **** | **** | **** | **** |
|  |  |  |  |  |
| Recommandez-vous MW Consulting à quelqu’un d’autre ? Oui  Non  Peut-être   |
|  |
| Continuez-vous la collaboration avec MW CONSULTING ? Oui  Non  Peut-être   |
|  |
| Observations / Suggestions d’amélioration |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

*Réf : ID.09.01 – V 2.0*