

Personne interrogée

< >

08:36

Temps de remplissage

1. **Echelle** : 1 étoile = non pertinent, 5 étoiles = très pertinent

Qu'avez-vous pensé des informations préalables à votre candidature , du déroulement de la sélection :

*



2. **Accompagnement collectif**

StoryTelling et Pitch : Ce module a-t-il répondu à vos attentes ?



3. Vos suggestions ou remarques sur le module Story telling et Pitch :

4. **Stratégie marketing et commerciale** : ce module a-t-il répondu à vos attentes ?



5. Vos suggestions ou remarques sur le module Stratégie marketing et commerciale :

6. **Marketing Numérique** : ce module a-t-il répondu à vos attentes ?



7. Vos suggestions ou remarques sur le module Marketing numérique :

8. Si vous les avez suivies : comment évaluez-vous **les séances collectives transfrontalières / Webinaires**

(Echelle : 1= non pertinent, 5 = très pertinent)

	1	2	3	4	5
Tourisme Durable	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Les opportunités de la filière Nautisme	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Energies renouvelables : le stockage par batterie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Entreprendre au féminin	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

9. **Ice Breaking Event** : cette journée a-t-elle répondu à vos attentes ?



10. Vos suggestions ou remarques sur la journée Ice Breaking :

11. **Cercle de clôture** : cet événement a-t-il répondu à vos attentes ?



12. Vos suggestions ou remarques sur le cercle de Clôture :

13. Ateliers semi collectifs / pour les sessions que vous avez suivies

Atelier Pratique du pitch en groupe : cette session a-t-elle répondu à vos attentes ?



14. Vos suggestions ou remarques

15. **Atelier Cap ou pas cap** : cette session a-t-elle répondu à vos attentes ?



16. Vos suggestions ou remarques :

17. **Atelier E-mailing et RGPD** : cette session a-t-elle répondu à vos attentes ?



18. Vos suggestions ou remarques :

19. **Atelier Outils numériques au service du pilotage financier** : cette session a-t-elle répondu à vos attentes ?



20. Vos suggestions ou remarques :

Karina Lacombe est une perle !

21. **Atelier Ecrire, tourner sa vidéo promotionnelle** : cette session a-t-elle répondu à vos attentes ?



22. Vos suggestions ou remarques :

23. **Atelier Growth hacking** : cette session a-t-elle répondu à vos attentes ?



24. Vos suggestions ou remarques :

25. **Atelier Crash test** : cette session a-t-elle répondu à vos attentes ?



26. Vos suggestions ou remarques :

27. L'accompagnement individuel / Coaching One To One

Stratégie commerciale et Marketing : cet accompagnement a-t-il répondu à vos attentes ?



28. Quelles sont les actions mises en place grâce à cet accompagnement ?

A court terme :

Travail sur le discours commercial et les avantages comparatifs.

29. A moyen terme :

Rédaction d'un plan d'action commercial pour structurer notre futur service commercial.

30. Commentaires sur ce module :

Ariane Tesler est formidable !

31. **Marketing Numérique** : cet accompagnement a-t-il répondu à vos attentes ?



32. Quelles sont les actions mises en place grâce à cet accompagnement ?

A court terme :

33. A moyen terme :

34. Commentaires sur ce module :

35. **Pilotage financier/prévisionnel** : cet accompagnement a-t-il répondu à vos attentes ?



36. Quelles sont les actions mises en place grâce à cet accompagnement ?

A court terme :

Automatisation d'un tableau de reporting

37. A moyen terme :

Unification de nos logiciels de CRM/devis/facturation/comptabilité.

38. Commentaires sur ce module :

Excellent !

39. **Pilotage Juridique** : cet accompagnement a-t-il répondu à vos attentes ?



40. Quelles sont les actions mises en place grâce à cet accompagnement ?

A court terme :

41. A moyen terme :

42. Commentaires sur ce module :

43. **Evènement Pitching Day et clôture locale** : l'organisation, l'accueil, la logistique ont-ils répondu à vos attentes ?



44. Quelle a été pour vous la valeur ajoutée du pitch en public / devant un jury ?

Se tester devant un auditoire neutre. Emulation d'être plusieurs à la suite à passer. Se confronter à des questions variées.

45. Vos suggestions ou remarques concernant le Pitching Day :

Filmer les pitches pour nous en remettre une copie serait complètement génial. Repartir avec une vidéo de son pitch c'est pouvoir partager sur les réseaux et avec son équipe l'expérience pitch et celle plus largement du parcours SUCCESS ! Prévoir un temps de déjeuner plus long, nous n'avons pas pu déguster l'excellent dessert ;-) !!

46. **Les marges de progrès :**

Selon vous, au vu de votre projet initial et du parcours d'accompagnement effectué, quels sont les axes sur lesquels vous avez le plus progressé ? *

☐ Marketing

☒ Finance

☒ Commercial

☐ Modèle économique

☐ Numérique

☐ Juridique

47. Votre top 3 des thématiques les plus pertinentes abordées et des consultants / intervenants : *

Outils financiers. Stratégie commerciale. Formation au pitch.

48. Si vous deviez choisir un point sur lequel MARITTIMO SUCCESS vous a le plus apporté : *

Prendre le temps de prendre du recul alors même qu'on manque de temps en création d'entreprise. Je crois que j'ai découvert le coaching grâce à vous, tout simplement !

49. Y a t-il une erreur que MARITTIMO SUCCESS vous a permis d'éviter : *

Pas vraiment.

50. Nom du projet *

Les Alchimistes Var

51. Nom et Prénom *

Cedric Davoine