

Résultats des enquêtes d'appréciation des enseignements



"Négociation et management de la force de vente : fondements" (ACD002)

Données de cadrage

Années universitaires concernées : **2015-2016 à 2018-2019**
 Nombre d'inscriptions : **970**
 Nombre de questionnaires validés : **55**
 Taux de réponse : **6%**
 Moyenne d'âge à l'inscription : **27 ans**
 Part de femmes à l'inscription : **58%** (N = 942)
 Part d'actifs en emploi à l'inscription : **70%** (N = 906)

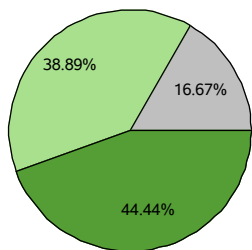
Remarque : La réponse aux questions n'est pas obligatoire. Le nombre de réponses peut varier d'une question à l'autre.

"Globalement êtes-vous satisfait(e) de l'enseignement ?"

Nombre de réponses : 55 (91% de satisfaction globale)

Formation en présentiel

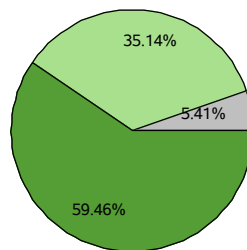
Nombre de réponses : 18



■ Tout à fait satisfait
 ■ Plutôt satisfait
 ■ Plutôt pas satisfait
 ■ Pas du tout satisfait

Formation à distance

Nombre de réponses : 37



■ Tout à fait satisfait
 ■ Plutôt satisfait
 ■ Plutôt pas satisfait
 ■ Pas du tout satisfait

Formation hybride

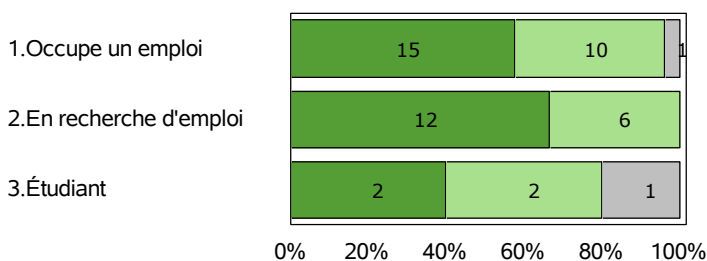
Nombre de réponses : .

■ Tout à fait satisfait
 ■ Plutôt satisfait
 ■ Plutôt pas satisfait
 ■ Pas du tout satisfait

Sources : Enquêtes appréciation - Traitement Observatoire.

"Le contenu de cet enseignement vous sera-il utile dans votre vie professionnelle ?" selon la situation professionnelle à l'inscription.

Nombre de réponses : 49



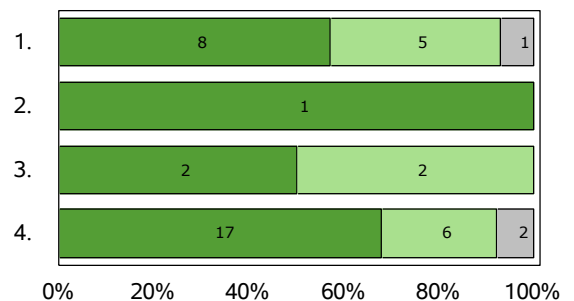
■ Tout à fait utile ■ Plutôt utile
 ■ Plutôt pas utile ■ Pas du tout utile

Sources : Enquêtes appréciation - Traitement Observatoire.

Les quatre principaux objectifs et leur adéquation avec l'enseignement.

Nombre de réponses : 44

1. Approfondir des pratiques professionnelles
2. Me spécialiser
3. Me reconverter professionnellement
4. Obtenir cette UE imposée par mon cursus



■ Tout à fait en adéquation ■ Plutôt en adéquation
 ■ Plutôt pas en adéquation ■ Pas du tout en adéquation

Sources : Enquêtes appréciation - Traitement Observatoire.