

"Techniques de négociation commerciale" (ACD004)

Données de cadrage

Années universitaires concernées : **de 2022-2023 à 2024-2025**

Nombre d'inscriptions : **67**

Nombre de questionnaires validés : **37**

Taux de réponse : **55%**

Moyenne d'âge à l'inscription : **24 ans**

Part de femmes à l'inscription : **46%** (N = 37)

Part d'actifs en emploi à l'inscription : **95%** (N = 37)

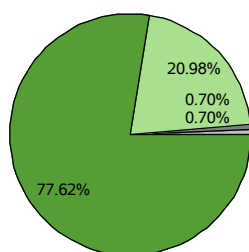
Nombre de Centres Cnam en Régions : **4**

Attention : le nombre de réponses varie, la réponse aux questions n'a pas de caractère obligatoire ou est multiple.

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

Cet indicateur est une moyenne de quatre questions sur le programme, les supports, l'animation et l'utilité.

Nombre de réponses : 36

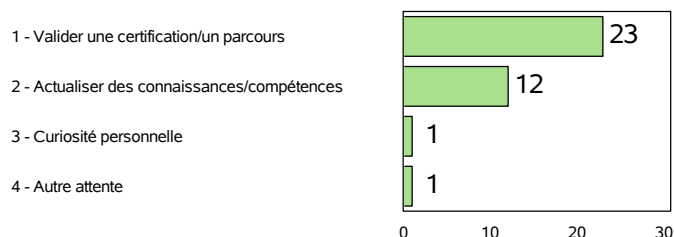


■ Tout à fait satisfait(e)
 ■ Plutôt satisfait(e)
 ■ Plutôt pas satisfait(e)
 ■ Pas du tout satisfait(e)

Sources : Enquêtes appréciation - Traitement Observatoire.

"Quelle était votre principale attente vis-à-vis de cet enseignement suivi ?"

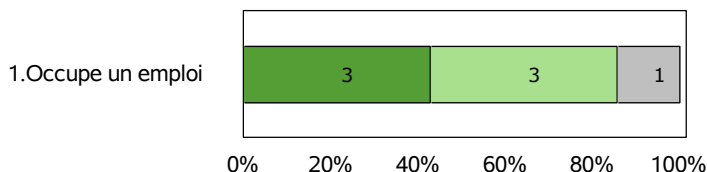
Nombre de réponses : 37



Sources : Enquêtes appréciation - Traitement Observatoire.

Selon la situation professionnelle à l'inscription, "le contenu de cet enseignement vous sera-t-il utile ?"

Nombre de réponses : 7



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

Sources : Enquêtes appréciation - Traitement Observatoire.

"Comment estimez-vous votre charge de travail personnel sur cet enseignement ?"

Nombre de réponses : 36

Description	Nombre de réponses
1 - cela m'a demandé beaucoup de temps de travail personnel	0
2 - cela m'a demandé plus de temps de travail que je pensais	5
3 - cela a correspondu au temps de travail que je pensais	20
4 - cela m'a demandé moins de temps de travail que je pensais	2
5 - cela ne m'a demandé aucun temps de travail personnel	8
6 - Je ne sais pas répondre à la question	1

Sources : Enquêtes appréciation - Traitement Observatoire.