

**Анкета оценки эффективности обучения**  
(Заполняется слушателем, участником семинара или тренинга)

Фамилия, имя, отчество Томб Владимир Александрович  
 Подразделение, должность начальник отдела продаж  
 Тема обучения тренинг по продажам  
 Дата и место обучения Москва 19.03.08

1. Оцените результативность обучения по 10-бальной шкале (1 — неудовлетворительно, 10 — отлично):

- Соответствие содержания курса ожиданиям 8
- Актуальность полученных знаний 10
- Соответствие содержания курса программе 9
- Новизна полученной информации 9
- Понятность изложенного материала 10
- Практическая ценность материала, применимость в работе 10
- Смогли бы Вы внести предложения по повышению качества Вашей работы после посещения данного курса? 10

• Насколько обучение способствовало развитию навыков и каких именно?

10. Умение работать с клиентами, навыки продаж (презентация, и т.д.), и навыки в подготовке

• Насколько обучение способствовало развитию Ваших личных ресурсов и каких именно? Составили  
10. Систему мотивации и индивидуальные планы продаж

• Удовлетворенность полученными раздаточными материалами

(документами) полученные материалы, система мотивации продаж  
улучшились, хотелось бы увидеть более врасширенный вариант  
8

• Сумма баллов

• Результативность обучения (Р) 9,2

(вычисляется по формуле:  $\frac{\text{сумма баллов} \times 100\%}{100}$ )

2. Оцените качество преподавания по 10-бальной шкале (1 — неудовлетворительное, 10 — Отличное):

- Доступность изложения материала 10
- Структурированность, последовательность изложенного материала 6
- Использование различных методов преподавания (практические упражнения, кейсы, проигрывание ситуаций и анализ результатов, видеотренинг, визуализация — схемы, слайды, групповая работа) 10
- Коммуникабельность преподавателя, умение наладить контакт с аудиторией 10
- Уровень владения материалом 10

3. Ваши пожелания по совершенствованию обучения

трудно сделать какие-либо, если бы так было устроено  
с фотод. видео.

4. Какие темы семинаров и тренингов Вас еще интересуют?

все посвящено созданию сети продаж.

5. Какую информацию и какие навыки, полученные на семинаре (тренинге) Вы будете применять в работе? Подготовка к переговорам и разделение на зоны

6. Ваши предложения по улучшению работы отдела, (подразделения, компании) с учетом полученных знаний: более детальное оформление и подготовка  
этого, создание и оформление четкой сети, и форма  
иногда надо между подразделениями.

Спасибо за Ваши ответы!

Дата 04.03.08

**Анкета оценки эффективности обучения**  
(Заполняется слушателем, участником семинара или тренинга)

Фамилия, имя, отчество Ситников Аркадий Викторович  
Подразделение, должность БДК, коммерческий департамент, директор  
Тема обучения Эффективные технологии и навыки переговоров  
Дата и место обучения 29.02 - 1.03.2008 Москва пр-т 128/1

1. Оцените результативность обучения по 10-бальной шкале (1 — неудовлетворительно, 10 — отлично):

- Соответствие содержания курса ожиданиям 10
- Актуальность полученных знаний 10
- Соответствие содержания курса программе 7
- Новизна полученной информации 8
- Понятность изложенного материала 8
- Практическая ценность материала, применимость в работе 8
- Смогли бы Вы внести предложения по повышению качества Вашей работы после посещения данного курса? Да 7
- Насколько обучение способствовало развитию навыков и каких именно?  
2

• Насколько обучение способствовало развитию Ваших личных ресурсов и каких именно?  
2

• Удовлетворенность полученными раздаточными материалами (документами) 8

• Сумма баллов 70  
• Результативность обучения (Р) 70  
(вычисляется по формуле:  $\frac{\text{сумма баллов} \times 100\%}{100}$ )

2. Оцените качество преподавания по 10-бальной шкале (1 — неудовлетворительно, 10 — Отличное): 9

- Доступность изложения материала 9
- Структурированность, последовательность изложенного материала 8
- Использование различных методов преподавания (практические упражнения, кейсы, проигрывание ситуаций и анализ результатов, видеотренинг, визуализация — схемы, слайды, групповая работа) 10
- Коммуникабельность преподавателя, умение наладить контакт с аудиторией 10
- Уровень владения материалом 10

3. Ваши пожелания по совершенствованию обучения  
Материалы обучения на 1 год, презентация его на семинаре с детальным изложением

4. Какие темы семинаров и тренингов Вас еще интересуют?  
не переговоры

5. Какую информацию и какие навыки, полученные на семинаре (тренинге) Вы будете применять в работе? негативная и негативная методология

6. Ваши предложения по улучшению работы отдела, (подразделения, компании) с учетом полученных знаний: Тщательная подготовка и переговоры не формальная заочная сеть для тренировки

Спасибо за Ваши ответы!

Дата 4.03.2008

**Анкета оценки эффективности обучения**  
(Заполняется слушателем, участником семинара или тренинга)

Фамилия, имя, отчество Рогов Сергей Владимирович  
Подразделение, должность инженер АЭС  
Тема обучения основы корпоративного процесса  
Дата и место обучения 20.02.2012/2012 г. ТЦ "МТ"

1. Оцените результативность обучения по 10-бальной шкале (1 — неудовлетворительно, 10 — отлично):

- Соответствие содержания курса ожиданиям 10
- Актуальность полученных знаний 9
- Соответствие содержания курса программе 10
- Новизна полученной информации 10
- Понятность изложенного материала 10
- Практическая ценность материала, применимость в работе 9
- Смогли бы Вы внести предложения по повышению качества Вашей работы после посещения данного курса? Да - 8
- Насколько обучение способствовало развитию навыков и каких именно?  
Способствовало: навыки и верности в управлении  
8
- Насколько обучение способствовало развитию Ваших личных ресурсов и каких именно?  
Способствовало: повышению "качества" опыта над которым надо работать  
8
- Удовлетворенность полученными раздаточными материалами (документами). Да, особенно интересные барьеры развития  
разработанные материалы соответствуют уровню - 8

• Сумма баллов 90  
• Результативность обучения (Р) 90%  
(вычисляется по формуле:  $\frac{\text{сумма баллов} \times 100\%}{100}$ )

2. Оцените качество преподавания по 10-бальной шкале (1 — неудовлетворительное, 10 — Отличное):

- Доступность изложения материала 9
- Структурированность, последовательность изложенного материала 8
- Использование различных методов преподавания (практические упражнения, кейсы, проигрывание ситуаций и анализ результатов, видеотренинг, визуализация — схемы, слайды, групповая работа) 10
- Коммуникабельность преподавателя, умение наладить контакт с аудиторией 10
- Уровень владения материалом 10

3. Ваши пожелания по совершенствованию обучения

Всегда повышать качество тренинга

4. Какие темы семинаров и тренингов Вас еще интересуют?

5. Какую информацию и какие навыки, полученные на семинаре (тренинге) Вы будете применять в работе? навыки, вырабатываемые позиции, работа с возражениями и т.д.

6. Ваши предложения по улучшению работы отдела, (подразделения, компании) с учетом полученных знаний: улучшить организацию подготовки к переговорам

Спасибо за Ваши ответы!

Дата 04.03.2012