

REVERCIBLE s'est engagé depuis plusieurs années dans un processus qualité de la formation



En 2017, l'organisme de formation REVERCIBLE a été validé et référencé dans le DataDock.

Actuellement, 1^{er} semestre 2020, nous préparons la Certification QUALIOPI.

Ce référentiel est la garantie que REVERCIBLE assure une qualité constante de ses formations, en particulier sur plusieurs plans :

- **Traitement des demandes de formation :**
REVERCIBLE assure une stabilité dans l'analyse des besoins de formation de ses clients pour proposer une réponse SUR MESURE.
- **Respect des exigences des financeurs :**
REVERCIBLE répond à tous les critères permettant à ses clients de bénéficier de la prise en charge des actions de formation par les OPCO ou les fonds publics.
- **Amélioration continue des prestations :**
Le processus d'amélioration continue mis en place permet de traiter action après action les dysfonctionnements éventuels.

Au-delà de ces différents points, ce référentiel qualité permet d'assurer que REVERCIBLE a mis en place une veille pédagogique lui permettant d'être toujours d'actualité en matière de méthodes pédagogiques et de contenus sur ses différents domaines d'intervention.

Fait le 5 juin 2020 à Sain Bel

Stéphane BEGUIER
Dirigeant

REVERCIBLE SARL
Grands Champs - 69210 SAIN BEL
Tél : 06 59 69 64 74
Email : contact@reverbible-consultants.com
SARL au capital de 10000€ - RCS Lyon 524 125 408

**Vous souhaitez connaître
la satisfaction des stagiaires ?**

Voir page 2 de ce document.

**Vous avez rencontré
un problème lors de la formation ?**

Vous avez participé à une de nos formations et vous souhaitez nous faire part de votre insatisfaction ? Vous avez eu recours à nos services et avez rencontré un problème particulier ?

Demandez-nous le « Formulaire de réclamation » à contact@reverbible.org, nous nous engageons à vous proposer une solution sur-mesure !

Tableau suivi indicateur performance par formation

Année	Libellé formation	NB Réponses questionnaire	Taux de satisfaction GLOBALE Notes 8, 9 et 10
2017	Développer des relations commerciales éthiques	6	100%
2018	TRAINING PROSPECTION COMMERCIALE	5	100%
2018	MIEUX GERER LES TENSIONS ET FAVORISER L'AUTO-REGULATION	14	100%
2018	LA GESTION DU TEMPS ET DES PRIORITES	6	100%
2018	LA GESTION DE LA PRESSION	5	60%
2018	TRAINING COMMERCIAL : Développer la pro-activité et saisir les opportunités commerciales	28	100%
2018	Accompagnement des coordinateurs de groupe d'inséminateurs	4	100%
2018	FORMATION EN MANAGEMENT DES INSEMINATEURS RELAIS	11	82%
2018	FORMATION EN MANAGEMENT DES INSEMINATEURS RELAIS	7	100%
2018	TRAINING COMMERCIAL	16	100%
2018	RELATION CLIENT	4	100%
2018	TRAINING COMMERCIAL	12	100%
2019	Mieux gérer les tensions et favoriser l'auto-régulation	12	83%
2019	LA RELATION CLIENT	6	83%
2019	Développez votre Pro-activité et votre impact dans la relation commerciale	4	100%
2019	Développez votre leadership et votre impact dans la relation avec les candidats potentiels	6	100%
2019	FORMATION MANAGEMENT DES RESPONSABLES DE SECTEUR	3	100%
2020	Communication et prévention des conflits	8	88%

CM-2020-07-17