

Evalueringsrapport



**Kurs for medarbeidere og ledere i Molab as,
Gruppe I** **Sted: Mo i Rana 2013**

Tema: Salgsteknikk og salgsprosessen
Hvordan blir DU en dyktigere selger?

Antall: 13

Karakterskala 1- 6, hvor

**1 = Svært dårlig
2 = Dårlig
3 = Ganske godt
4 = Godt
5 = Meget bra
6 = Svært bra**

Kursets faglige innhold	5,4
Kursdokumentasjonen	5,4
Hvordan ble stoffet presentert	5,5
Utbytte av kurset	5,4
Kurslokalets standard og den teknisk gjennomføringen	5,4
Helhetsvurdering av kurset	5,4

Kommentarer:

- Takk for flott levert kurs. Synd bestillingen av kurset hadde gitt deg for dårlig tid. Men til tross for dette, et veldig bra gjennomført kurs.
- Veldig bra kurs, litt mye repetisjon av visse saker.
- Forsett slik du gjør. Det er supert!

- Litt mindre tekst på power point lysarkene.
- Skulle vært litt mer tid til to-veis kommunikasjon og refleksjon.
- Litt for mye stoff, litt for mange lysark, litt for høyt tempo på gjennomgangen.
- Mye tekst, begreper og ord. Jeg kunne ha tenkt meg litt flere praktiske eksempler som kunne illustrert teorien.
- For lite om det vi jobber med daglig i forbindelse med salg.
- Salg kan også være kurs om faget, f.eks. forandring av lovverket.