



EĞİTİM DEĞERLENDİRME SONUÇ RAPORU



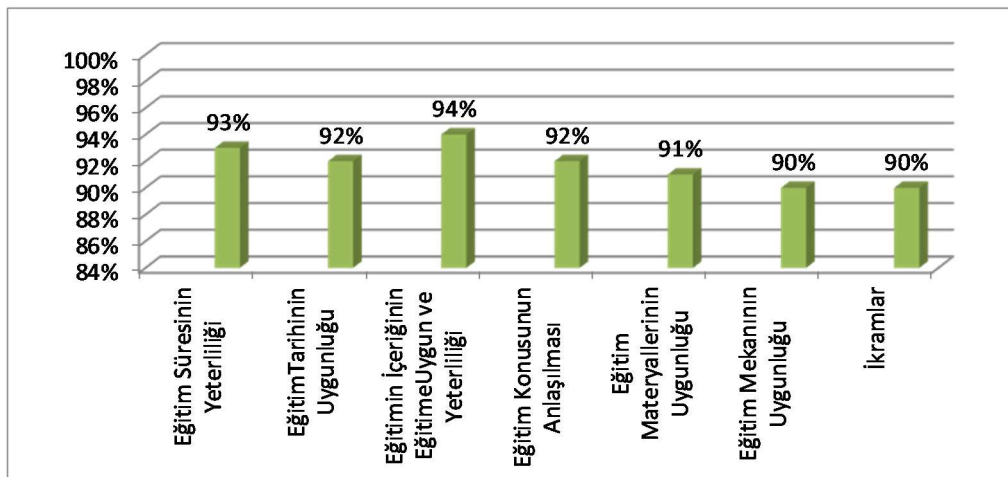
Eğitimin Adı	:	MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ VE SATIŞ TEKNİKLERİ EĞİTİMİ-ÜYE
Eğitimin Tarihi	:	1.12.2022
Eğitimci	:	NAZİFE YENEN

A. EĞİTİMİN PLANLANMASI VE UYGULAMASI

Eğitim Süresinin Yeterliliği	EğitimTarihinin Uygunluğu	Eğitimin İçeriğinin EğitimeUygun ve Yeterliliği	Eğitim Yöntem ve Tekniğinin Konunun Anlaşılabilirliği için Uygunluğu	Eğitim Materyallerinin Uygunluğu	Eğitim Mekanının Uygunluğu	İkramlar	Toplam puan	% başarı
5	4	5	4	5	5	5	33	94%
5	5	5	5	5	5	5	35	100%
4	5	4	4	4	4	3	28	80%
5	5	5	5	5	5	5	35	100%
3	4	5	3	4	3	4	26	74%
4	4	4	4	4	4	3	27	77%
5	5	5	5	5	5	4	34	97%
5	1	5	5	5	5	4	30	86%
4	5	5	5	5	5	5	34	97%
5	5	5	5	4	5	5	34	97%
5	5	5	5	5	5	5	35	100%
5	5	4	4	4	3	5	30	86%
4	4	3	3	3	5	5	27	77%
5	5	5	5	5	5	5	35	100%
5	5	5	5	5	5	5	35	100%
5	5	5	5	5	5	5	35	100%
5	5	5	5	5	3	3	31	89%
4	5	4	5	3	2	4	27	77%
5	5	5	5	5	5	5	35	100%
5	5	5	5	5	5	5	35	100%
5	5	5	5	5	5	5	35	100%
5	5	5	5	5	5	5	35	100%
4	4	4	4	4	4	4	28	80%
93%	92%	94%	92%	91%	90%	90%	ortalama	91,8%

Eğitim Süresinin Yeterliliği	93%
EğitimTarihinin Uygunluğu	92%
Eğitimin İçeriğinin EğitimeUygun ve Yeterliliği	94%
Eğitim Konusunun Anlaşılması	92%
Eğitim Materyallerinin Uygunluğu	91%
Eğitim Mekanının Uygunluğu	90%
İkramlar	90%

EĞİTİMİN PLANLANMASI VE UYGULANMASI





EĞİTİM DEĞERLENDİRME SONUÇ RAPORU



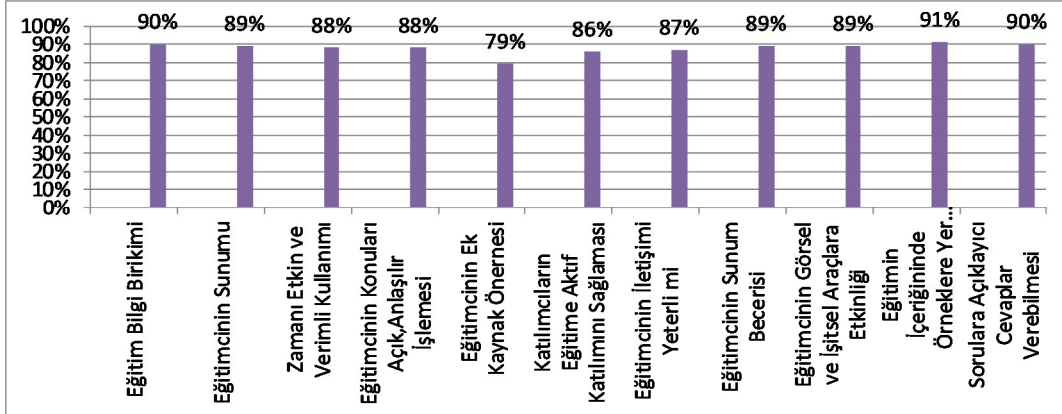
Eğitimin Adı	:	MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ VE SATIŞ TEKNİKLERİ EĞİTİMİ-ÜYE
Eğitimin Tarihi	:	1.12.2022
Eğitimci	:	NAZİFE YENEN

B.EĞİTİMCİ

Eğitim Bilgi Birikimi	Eğitiminin Sunumu	Zamanı Etkin ve Verimli Kullanımı	Eğitiminin Konuları Açık,Anlaşılır İşlemesi	Eğitiminin Ek Kaynak Önemesi	Katılımcıların Eğitime Aktif Katılımını Sağlaması	Eğitiminin İletişimi Yeterli mi	Eğitiminin Sunum Becerisi	Eğitiminin Görsel ve İşitsel Araçlara Etkinliği	Eğitimin İçeriğinde Örneklere Yer Verilmesi	Sorulara Açıklayıcı Cevaplar Verebilmesi	Toplam puan	% başarı
5	5	5	4	5	3	5	5	5	5	5	52	95%
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	55	100%
4	4	3	4	3	2	4	4	4	5	4	41	75%
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	55	100%
5	3	4	4	3	4	4	4	5	4	5	45	82%
5	5	5	5	3	2	4	4	4	4	4	45	82%
5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	53	96%
5	5	4	4	3	4	5	4	4	3	4	45	82%
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	55	100%
5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	53	96%
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	55	100%
4	4	4	4	4	5	5	4	4	5	4	47	85%
2	3	3	2	1	5	4	3	3	5	3	34	62%
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	55	100%
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	55	100%
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	55	100%
5	5	4	5	5	5	5	5	4	4	4	51	93%
4	4	4	4	3	4	5	5	4	5	5	47	85%
5	5	5	5	4	5	2	4	5	5	5	50	91%
5	5	5	5	5	5	2	5	5	5	5	52	95%
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	55	100%
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	55	100%
3	3	4	4	3	4	3	3	4	4	4	39	71%
90%	89%	88%	88%	79%	86%	87%	89%	89%	91%	90%	ortalama	87,7%

Eğitim Bilgi Birikimi	90%
Eğitiminin Sunumu	89%
Zamanı Etkin ve Verimli Kullanımı	88%
Eğitiminin Konuları Açık,Anlaşılır İşlemesi	88%
Eğitiminin Ek Kaynak Önemesi	79%
Katılımcıların Eğitime Aktif Katılımını Sağlaması	86%
Eğitiminin İletişimi Yeterli mi	87%
Eğitiminin Sunum Becerisi	89%
Eğitiminin Görsel ve İşitsel Araçlara Etkinliği	89%
Eğitimin İçeriğinde Örneklere Yer Verilmesi	91%
Sorulara Açıklayıcı Cevaplar Verebilmesi	90%

EĞİTİMCİ





EĞİTİM DEĞERLENDİRME SONUÇ RAPORU



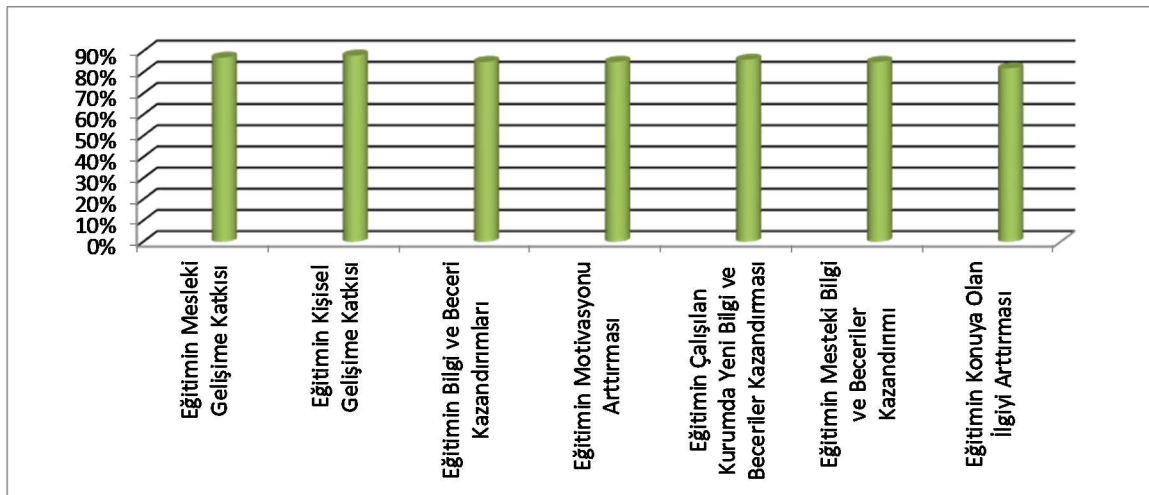
Eğitimin Adı	:	MÜŞTERİ İLŞKİLERİ VE SATIŞ TEKNİKLERİ EĞİTİMİ-ÜYE
Eğitimin Tarihi	:	1.12.2022
Eğitimci	:	NAZİFE YENEN

C.EĞİTİM SONU KAZANIMLAR

Eğitimin Mesleki Gelişime Katkısı	Eğitimin Kişisel Gelişime Katkısı	Eğitimin Bilgi ve Beceri Kazandıranları	Eğitimin Motivasyonu Arttırması	Eğitimin Çalışılan Kurumda Yeni Bilgi ve Beceriler Kazandırması	Eğitimin Mesteki Bilgi ve Beceriler Kazandırımı	Eğitimin Konuya Olan İlgiyi Arttırması	Toplam puan	% başarı
5	5	5	5	5	5	5	35	100%
5	5	5	5	5	5	5	35	100%
4	4	4	5	3	4	4	28	80%
5	5	5	5	5	5	5	35	100%
4	4	5	4	5	4	3	29	83%
4	4	4	3	3	4	4	26	74%
4	4	4	4	4	4	4	28	80%
4	4	3	4	4	3	1	23	66%
4	5	5	5	5	5	5	34	97%
5	5	5	5	5	4	5	34	97%
4	5	5	5	5	5	4	33	94%
4	3	2	2	3	3	3	20	57%
2	2	1	1	2	2	2	12	34%
5	5	5	5	5	5	5	35	100%
5	5	5	5	5	5	5	35	100%
5	5	5	5	5	5	5	35	100%
4	4	4	4	4	4	4	28	80%
4	4	3	4	4	4	3	26	74%
5	5	5	5	5	5	5	35	100%
5	5	5	4	4	4	4	31	89%
5	5	5	5	5	5	5	35	100%
5	5	5	5	5	5	5	35	100%
3	3	3	3	3	3	3	21	60%
87%	88%	85%	85%	86%	85%	82%	ortalama	85,5%

Eğitimin Mesleki Gelişime Katkısı	87%
Eğitimin Kişisel Gelişime Katkısı	88%
Eğitimin Bilgi ve Beceri Kazandıranları	85%
Eğitimin Motivasyonu Arttırması	85%
Eğitimin Çalışılan Kurumda Yeni Bilgi ve Beceriler Kazan	86%
Eğitimin Mesteki Bilgi ve Beceriler Kazandırımı	85%
Eğitimin Konuya Olan İlgiyi Arttırması	82%

EĞİTİM SONU KAZANIMLAR



Eğitimi Genel Olarak Nasıl Değerlendirdiniz?

Mükemmel	Çok İyi	İyi	Orta	Zayıf
6	10	5	2	

Odanın hangi konularda seminer/eğitim düzenlemesini istersiniz?

İnsan Kaynakları Eğitimi

E-Ticaret Eğitimi

Üretim,Stok,Satış=E-Ticaret

Kişisel Gelişim

Teşvikler

Saha satış teknikleri

Mesleki Gelişim Eğitimleri(mesleğe Özel)Sektörel Eğitimler

Kişisel Gelişim Eğitimleri

Görüş ve Önerileriniz

Güzel bir seminerdi

Eğitimler gayet başarılı,şahsi fikrim eğitimlere daha fazla firmanın katılım sağlaması gerektiği

DEĞERLENDİRME: Müşteri İlişkileri ve Satış Teknikleri Eğitimi 01.12.2022 tarihinde Odamızın ek bina toplantı salonunda gerçekleştirilmiş olup eğitime üye ve personeller olarak katılım sağlanmıştır.Eğitimin her bir bölümünün ayrı ayrı olarak değerlendirildiği anket sonuçlarımızda Eğitimin Planlaması ve Uygulanması altında değerlendirmeye alınan sorulara %94.1 memnuniyet sağlanmıştır. Eğitiminin eğitimi değerlendirmeye alındığında %87,7 ve eğitime katılanların eğitim sonu kazanımlarına ait değerlendirilen sorularda ise %85,5 memnuniyet oranına rastlanılmıştır.

Genel değerlendirmeye bakılacak olursa eğitimin başarılı tamamlandığı görülmektedir.**Eğitimin başarı oranı %89.1 dir.**

