

PROJET

FORMATION DIGITALE



EDITO

#constat1

Aujourd'hui, l'aventure du numérique permet d'offrir la meilleure expérience pour amener le client à être addict d'une marque. Le sujet de la digitalisation est donc incontournable pour réussir sa relation client. L'engagement des collaborateurs est tout aussi important. Un collaborateur impliqué, informé est la clé d'une expérience client réussie.

#constat2

La formation est un outil d'accompagnement de la stratégie. C'est pourquoi, les entreprises accélèrent leur dispositif de formation soit par des plateformes LMS proposant des modules e-learning classiques, empruntant un format froid et peu socialisé ou par des solutions de plateforme digitale collaborative et interactive déjà "prêt à l'emploi".

#constat3

Pour promouvoir leur culture et leur image de marque, des entreprises ont fait le choix de créer leur université de formation, comme Université Clarins, Yahoo Academy, John Deere Academy, Renault Academy ou encore Axereal et Google Academy qui lancent des cours en ligne accessible à tous (Massive Open Online Courses).

CRÉER ET DIGITALISER VOTRE DISPOSITIF DE FORMATION

I Quelle valeur ajoutée?

Un site de formation 100% dédié à votre marque.

Aujourd'hui, le premier objectif de la formation digitale, c'est la communication : donner l'image d'une entreprise novatrice, hype et créer des contenus de qualité. La formation digitale se révèle être un outil de communication pour promouvoir de manière pédagogique les valeurs de la marque, les valeurs de l'entreprise auprès de vos équipes et de vos clients.

Former sans limite et à budget constant.

Le dispositif de formation digitale doit répondre aux objectifs business de l'entreprise. Ces objectifs s'expriment par 2 besoins clés : réactivité et autonomie. L'autonomie, c'est d'une part l'autonomie technique dans la réalisation de module de formation et dans l'évolution de l'outil. Et d'autre part, l'autonomie budgétaire, pas de budget supplémentaire pour chaque nouvelle formation.

Offrir une expérience d'apprentissage ludique et interactive.

Capoter l'attention de vos collaborateurs par un dispositif de formation cohérent avec les usages du web. Un usage porté par des interactions humaines (espace collaboratif-social-intuitif) et des formats innovants pour créer un effet "*Wahou*" et donner une dimension ludique aux formations.

Effet
Wahou

Faire de l'éducation-client.

Pour aller plus loin : la formation digitale peut être de faire de l'éducation-client. Former directement l'utilisateur final sur des spécificités techniques liées à un produit, des réglementations, des financements. C'est un véritable outil de support pour promouvoir un produit, des services et permet à l'entreprise de travailler son image et renforcer son pouvoir d'attraction auprès de potentiels clients.

I Quelques chiffres

Source : ISTF, l'Institut Supérieur des Technologies et CEGOS

2,3
À
FOIS PLUS RÉACTIF

Une entreprise dotée d'une solution digital learning est en moyenne 2 à 3 fois plus réactive qu'une entreprise s'appuyant sur des prestataires externes.

68%

Des entreprises souhaitent accroître la production de formations au sein de leur structure, notamment par des solutions digitalisées.

73%

Pour 73% des entreprises, la digitalisation de la formation est d'abord un moyen de limiter les coûts de formation.





M̄A

contact@ma-creation.fr

www.marine-creation.fr

06 49 23 31 77