



Sagem Communications
Paris, France
www.sagem.com

Secteur:

Télécommunications

Chiffre d'affaires annuel:

1,167 Milliards €

Effectifs:

6500

Oracle Products & Services:

Oracle Learning Management On Demand

Intégrateur:

Oracle Consulting

“ Oracle Learning Management est devenu le partenaire de nos commerciaux ! Sa convivialité a accru la présence des apprenants et sa souplesse a facilité le déploiement de notre programme de formation à travers le monde, tout en permettant son adaptation aux besoins des différents pays . ” –
Bruno Gérard, VP, Professional Terminals and Systems Department Director, Sagem Communications

Sagem Communications optimise la formation de ses forces de vente à travers le monde

Sagem Communications (Groupe SAFRAN) est un acteur majeur dans les domaines de la communication, ayant acquis des positions mondiales grâce à un fort potentiel d'innovation. Les produits SAGEM s'illustrent en particulier dans les activités suivantes : terminaux d'impression, terminaux résidentiels, décodeurs TV numériques, systèmes, comptage électronique...

Challenges

- Faciliter la diffusion de la connaissance et de la culture de l'entreprise auprès des commerciaux nomades
- Permettre des “piqûres” de rappel à l'issue des formations traditionnelles pour qu'elles portent plus leurs fruits
- Créer à moindres coûts des programmes de formation de culture générale pour répondre à une demande des vendeurs

Solution

- Mise en place d'Oracle Learning Management pour permettre au collaborateur, via un portail en ligne intuitif, de gérer son planning formation, s'inscrire, suivre des formations courtes
- Intégration du eLearning dans la politique globale de formation de Sagem Communications (Sales Academy) au même titre que les formations classiques
- 70% des formations en eLearning (14 sur les 21 au catalogue)
- Augmentation du taux de participation aux formations de 53 à 95% en 2 ans, grâce à l'intégration du eLearning
- Mise en ligne mensuelle de 2 nouvelles formations courtes de 1 à 2 heures, qui n'auraient jamais existés autrement
- 900 heures de elearning consommées par mois par 450 ingénieurs produits et commerciaux en Europe, en Asie, aux Etats-Unis et au Canada
- Formation suivie par 80 à 85% des commerciaux sollicités, dès le premier jour de mise en ligne
- Economie sur le déplacement estimée à 230 euros par personne formée via eLearning par rapport à une formation classique
- Gain en aisance pour les commerciaux nomades grâce à la possibilité d'accéder à une formation courte en réponse à un besoin immédiat avant de rencontrer un client