



NOTE & MICRA SALES TRAINING

FORMATION-ÉVÈNEMENT POUR LE LANCEMENT
DE 2 NOUVEAUX VÉHICULES



TÉMOIGNAGE

« Nous avons choisi Cegos pour sa capacité à nous accompagner au-delà de la simple expertise de formation.

Cette équipe de professionnels, motivée, réactive a su répondre à notre souhait d'aller vers plus d'engagement et d'écoute de nos participants grâce à une approche ludique mais néanmoins efficace de la formation. »

Nadine Vienne, Section Manager Network Training and Sales Methods

La sortie d'un nouveau modèle est un enjeu majeur pour un constructeur automobile : volume des ventes, tout d'abord, mais aussi accueil par le marché et capacité du réseau à vendre le véhicule.

La toute nouvelle Nissan Academy a donc retenu le principe d'une formation événement pour mobiliser l'ensemble du réseau de revendeurs Nissan de la zone Europe autour du lancement des 2 nouveaux modèles NOTE et MICRA.

Cette formation devait refléter le positionnement de Nissan, « Innovation and Excitement for Everyone » en faisant ressortir notamment la dimension technologique présente dans les nouveaux modèles.

Nissan a choisi Cegos pour sa pédagogie à la fois ludique et innovante et l'interactivité du parcours de formation proposé, essentiel pour obtenir l'engagement maximal du réseau. Le dispositif s'appuyait sur des modules e-learning et une formation présentielle pour laquelle, activités sur iPads, challenges, jeu, feedback et live voting, ont été imaginés, en partenariat avec un spécialiste de la digitalisation d'événements. Un module de formation « Train the Trainers » a également été conçu et animé pour les acteurs formation impliqués.

Le parc des expositions de Bratislava a été entièrement scénarisé pour l'occasion. 29 sessions de formations (plénières et ateliers) de 2 demi-journées animées en 20 langues, ont permis aux 5 000 participants, vendeurs, conseillers service et chefs de régions du réseau, de vivre, ensemble, une expérience unique.



RÉSULTATS

- Fort niveau d'engagement des apprenants en permanence actifs et impliqués dans les activités
- Niveau de satisfaction particulièrement élevé sur la méthodologie utilisée pour la formation (note de 4,6/5)
- Plus de 80% d'opinion favorable sur les nouveaux véhicules
- Un dispositif original récompensé par le Trophée de Bronze de la formation commerciale



FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

- Synergie entre les équipes projet Cegos - Nissan
- Co-construction du dispositif avec l'ensemble des partenaires impliqués sur le projet
- Pédagogie innovante prenant en compte les contraintes du réseau (traduction, localisation, spécificités locales,...)