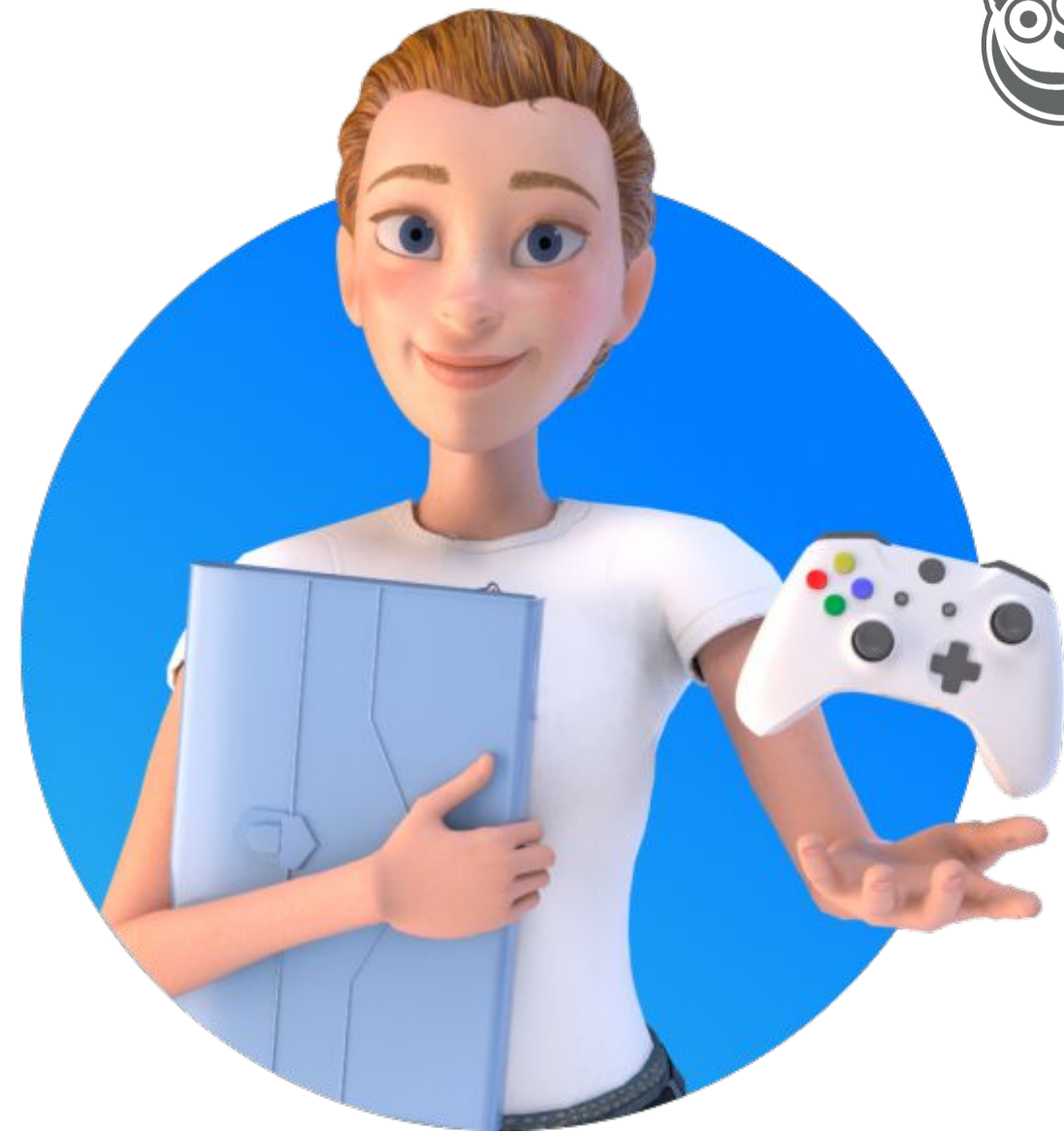


Transformación en la formación comercial: potenciando el aprendizaje con videojuegos

Sector
Industria

Datos del programa
727 usuarios
9 países



John Deere, líder mundial en fabricación de maquinaria agrícola, ha experimentado una transformación significativa en su proceso de formación comercial gracias a la colaboración con **Game Strategies**, empresa especializada en el desarrollo de videojuegos corporativos. **Game Strategies** ha introducido innovadores cursos de formación y dinámicas de juego que han revolucionado la manera en que los empleados de **John Deere** adquieren habilidades y conocimientos.

Desafío

Antes de la intervención de **Game Strategies**, **John Deere** enfrentaba desafíos significativos en su proceso de formación comercial. La falta de *engagement* y aplicabilidad de las formaciones tradicionales afectaba negativamente a la productividad y motivación del equipo comercial.

Solución

John Deere implementó una estrategia integral de formación incluyendo itinerarios formativos en formato videojuego estratégicamente seleccionados dirigidos específicamente a perfiles comerciales. Además, se facilitaron reuniones posteriores a cada curso para fomentar la interacción y el refuerzo de los conocimientos adquiridos.

Game Strategies colaboró estrechamente con **John Deere** para asegurar una implementación exitosa de su estrategia de formación. Se realizaron minijuegos interactivos dentro de las sesiones de formación para poner en práctica lo aprendido de manera rápida y efectiva.



Resultados

La implementación de la estrategia de formación ha generado resultados extraordinarios. Además, los juegos de **Game Strategies** forman parte oficial de la certificación de ventas de **John Deere**, lo cual representa un gran logro para la empresa y refuerza aún más el impacto positivo de la colaboración.

Conclusión

La alianza con **Game Strategies** ha demostrado ser fundamental para **John Deere** en la optimización de su proceso de formación comercial. Sus estrategias innovadoras y dinámicas de juego han mejorado significativamente la aplicabilidad, motivación y desempeño del equipo comercial, además de contribuir al crecimiento y éxito continuo de la empresa.



Métricas

- ◆ Aplicabilidad: **97,6%**
- ◆ **30** de NPS, 55 sobre la media
- ◆ Alumnos que aplicaron lo aprendido en su puesto de trabajo: **71,1%**
- ◆ Alumnos que han mejorado algún aspecto del negocio: **60,5%**
- ◆ Aumento de las ventas: **2,6%**
- ◆ Incremento de productividad: **15,8%**
- ◆ Incremento de la motivación del equipo: **44,7%**
- ◆ Optimización de sistemas y procesos: **13,2%**