

Cas d'utilisation MSD

MSD, l'une des premières entreprises au monde à miser sur une solution de formation game-based learning



- **Entreprise :** MSD
- **Industrie :** pharmaceutique
- **Détail du programme :**
Employés : **760** 
- **Défis :**
Reconnecter et motiver les équipes après le confinement.
Maintenir l'attention et l'alignement pédagogique dans des équipes géographiquement dispersées.
Renforcer la collaboration entre les équipes technico-commerciales et marketing.
Temps limité pour la formation.
- **Solution :**
Méthodologie game-based learning de Game Strategies.



Défi : reconnecter les équipes et maintenir la motivation dans un environnement dispersé

MSD Animal Health faisait face à plusieurs défis majeurs après la période de confinement liée à la pandémie. L'un des principaux était la nécessité de recréer du lien avec ses équipes, de raviver leur motivation et de réinstaurer un sentiment d'appartenance. La dispersion géographique des équipes technico-commerciales rendait encore plus complexe ce défi, en limitant la possibilité de proposer des formations homogènes et alignées pour tous. De plus, il était essentiel de renforcer la cohésion entre les départements, notamment entre les équipes technique, commerciale et marketing, qui, bien qu'ayant des objectifs communs, travaillaient parfois de manière isolée. À cela s'ajoutait une contrainte forte de temps : les équipes disposaient de peu de disponibilité pour se former, ce qui impliquait de proposer une solution flexible, rapide et adaptée à leurs emplois du temps.

« Grâce à la formation, nous aidons nos collaborateurs à mieux comprendre les évolutions et les défis du marché, et nous leur fournissons des outils pour les relever avec le plus grand succès possible. »

Tanit Ruiz | Training & Développement Partner



« À ce jour, il n'existe aucune solution sur le marché qui offre une telle valeur en termes de contenu, de format, d'innovation et de proximité. »

Tanit Ruiz | Training & Development Partner

« On pourrait penser qu'un programme de ce type engendre un coût supplémentaire, car il apporte des valeurs et des bénéfices additionnels. Pourtant, nous avons constaté une réduction des coûts d'environ 58 %. »

Tanit Ruiz | Training & Development Partner

Solution : un simulateur gamifié qui forme, motive et aligne en seulement 15 minutes par jour

Pour répondre à ces besoins, Game Strategies a conçu un simulateur de formation entièrement personnalisé, basé sur des situations réelles du quotidien de l'équipe de MSD Animal Health. Ce simulateur intégrait non seulement des mécaniques propres aux jeux vidéo, mais respectait également le langage, les défis et les interactions spécifiques au secteur vétérinaire.

L'expérience de formation a été structurée en sessions courtes de 15 minutes par jour, pendant deux semaines, permettant ainsi aux participants de l'intégrer facilement dans leur routine de travail sans impacter leur productivité.

Les contenus du simulateur visaient à développer des compétences telles que la gestion des objections, la formulation de propositions de valeur et le travail collaboratif.

En outre, l'expérience était alignée sur la campagne de communication « Choisissez bien » lancée par l'équipe marketing, ce qui a permis de renforcer de manière transversale les messages clés de l'entreprise ainsi que sa proposition de valeur.

Résultats : 100 % de participation, des équipes mieux alignées et un apprentissage à fort impact

Les résultats ont dépassé les attentes initiales. La participation a été totale, atteignant 100 % de l'engagement des équipes ciblées.

Les retours recueillis ont mis en évidence un haut niveau de satisfaction tant vis-à-vis de la dynamique du jeu que des apprentissages obtenus.

Les participants ont souligné l'originalité de la proposition, sa valeur pratique et le fait d'avoir vécu une expérience de formation différente, motivante et ludique. Par ailleurs, on a observé une hausse significative de l'engagement envers les contenus de formation, ainsi qu'une amélioration nette de l'alignement entre les différents départements impliqués.

En définitive, la solution mise en œuvre a non seulement rempli son objectif de formation, mais a également renforcé la cohésion, la motivation et la culture interne de l'entreprise.

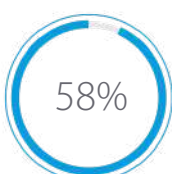
Taux de finalisation :



Ils le recommandent :



Réduction des coûts :



Amélioration de la productivité :



Évaluation de la satisfaction :

