

# events games

## COMMUNICATION ET FORMATION PAR LE JEU

**Au sommaire de cette newsletter : de nouveaux projets et un partenariat fort pour animer notre catalogue de formations Relation Client et Vente ...**

### PARTENARIAT ANIMATION RELATION CLIENT & VENTE

Fort de sa pédagogie ludique et de ses outils d'animation et d'évaluation, Events Games développe son catalogue de formations sur la Relation Client et la Vente. Afin de renforcer notre pôle de formateurs, nous avons le plaisir de vous annoncer notre partenariat avec Meras Network, réseau de formateurs indépendants.

Spécialistes de la Relation Client et de la Vente, en magasin, en face à face ou au téléphone, les formateurs de Meras Network se sont passionnés pour notre pédagogie. Leur expérience terrain et leurs qualités d'animation nous ont séduits et nous sommes heureux de les compter dorénavant parmi nos animateurs.



### QUELQUES PROJETS RÉCENTS

#### FORMATION RELATION CLIENT

#### Grande Distribution



**Objectif :** Formation à la Relation Client des employés en rayon.

**Réalisation :** Conception et animation du module de formation Relation Client. Ponctuée d'apports méthodologiques, la formation permet la prise de conscience et le travail des stagiaires sur la Relation Client, les engagements de l'entreprise et ses marques propres grâce à des séquences ludiques : BD, romans photos, mises en situation, livret de jeux...

Il en résulte un nombre d'inscriptions volontaires deux fois supérieur à l'objectif fixé et à un taux de satisfaction élevé de la part des directeurs de magasins.

## FORMATION RAYON

## Grande Distribution

**Objectif :** Former les responsables de rayon vin au produit et à la gestion de leur rayon.

**Réalisation :** Conception pédagogique de 2 jours de formation à partir du contenu du client. Durant la première journée et grâce à des plateaux de reconstitution, des documents à corriger et des livrets de jeux, les stagiaires découvrent et s'approprient les caractéristiques du produit (fabrication du vin, cépages et régions productrices, accords mets / vins ...). La seconde journée est l'occasion de séquences ludiques sur le marché du vin et ses consommateurs et sur la gestion du rayon (plan de masse, événements...).



## FORMATION MÉTIERS

## Audit



**Objectif :** Former les collaborateurs à la conduite efficace d'une mission d'audit.

**Réalisation :** Création de cas ludiques. Chaque équipe se voit confier une mission d'audit auprès d'un client et doit répondre à ses sollicitations. Elle s'appuie sur des documents internes, des échanges de mail avec le client, etc... pour réaliser correctement sa mission. Sont ainsi vus les thèmes du risk management, des outils mis à disposition, de l'efficacité du travail et du comportement à adopter vis-à-vis des clients. Très satisfait du résultat, ce client nous a missionné sur de nouvelles problématiques de formation.

## FORMATION ASSURANCES

## Banque & Assurances

**Objectif :** Former un pôle de collaborateurs aux bases de l'assurance.

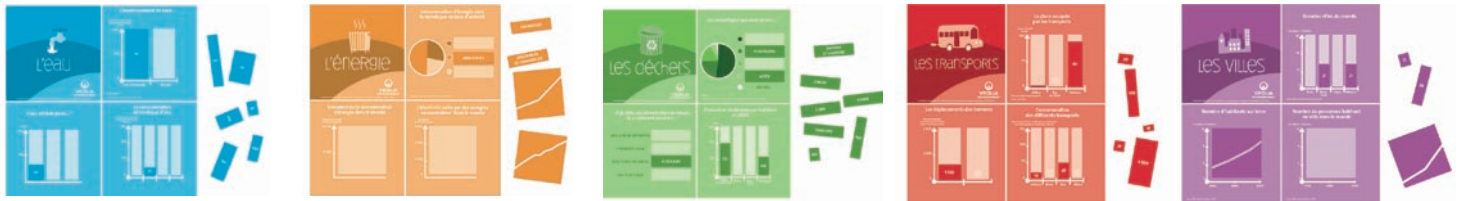
**Réalisation :** Conception pédagogique d'un module de 4 jours sur les fondamentaux de l'assurance (environnement assurantiel, assurances de personnes, auto, MRH...). La progression de l'apprentissage est rythmée par des mini-jeux de connaissances, des cas pratiques, des articles à commenter ou des plateaux de jeux à recomposer. Le module est ponctué de séquences de validation des acquis notamment via Courséo, notre outil de jeu de l'oie vidéoprojeté.



**Objectif :** Atelier ludique utilisable lors d'événements pour sensibiliser les jeunes aux enjeux du développement durable.

**Réalisation :** Conception d'un atelier où les participants replacent des pièces de puzzle pour reconstruire les graphiques clés sur les villes, l'eau, l'énergie, les transports et les déchets.

Les graphiques travaillés permettent une compréhension des grandes tendances et des enjeux du développement durable à l'échelle de la planète.



## VALIDÉO & COURSEO

De plus en plus d'entreprises, d'organismes de formation et de formateurs indépendants utilisent Validéo et Courséo, nos outils d'animation et de validation des acquis en formation !

De nouvelles vidéos de présentation sont disponibles sur notre site : [www.eventsgames.com](http://www.eventsgames.com)

**08** Retrouvez l'affirmation fautive concernant Validéo ?

**Validéo**

- 1 Validéo est un outil d'évaluation des acquis en formation en salle
- 2 En salle, grâce à Validéo, l'animateur détecte les lacunes de son groupe et peut les combler.
- 3 Validéo est un outil d'animation qui permet également de sonder les participants.
- 4 Grâce à Validéo, vous bénéficiez de statistiques précises et exploitables sur les connaissances acquises.
- 5 Validéo permet d'éditer des attestations de formation avec mention du résultat à l'évaluation des acquis.
- 6 Validéo est très compliqué à mettre en œuvre.

70% 30%

BON FAUX

**Courséo**

Chaque équipe dispose de 5 min pour rédiger une définition de «l'attitude empathique». La meilleure définition l'emporte.



### POUR NOUS CONTACTER

**Cyril MARTIN, Directeur de clientèle**

01.48.36.34.10 / 06.63.60.84.04 / [Cyril@eventsgames.com](mailto:Cyril@eventsgames.com)