

Events Games

COMMUNICATION ET FORMATION PAR LE JEU

**Au sommaire de cette newsletter :
UNE NOUVELLE RÉCOMPENSE ET DE BEAUX PROJETS !**

RÉCOMPENSE

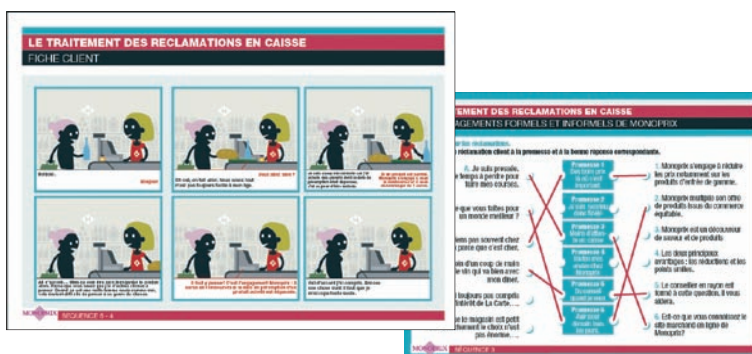
La formation sur les Bases de l'Assurance co-développée par BNP Paribas Cardiff et Events Games et présentée lors de notre précédente newsletter a remporté le prix Innovation – Satisfaction Collaborateurs du Groupe BNP Paribas.

Ce prix récompense le caractère innovant de notre pédagogie axée sur l'implication des participants. Sont utilisés durant cette formation des supports tels que des livrets de jeux, des plateaux de recomposition et Courséo, notre outil ludique de validation des acquis.

QUELQUES PROJETS RÉCENTS

FORMATION TRAITEMENT DES RECLAMATIONS

Grande Distribution



Objectif : Former le personnel au traitement des réclamations clients.

Réalisation : Conception et animation d'un module sur le traitement des réclamations clients adapté aux problématiques particulières de notre client.

Les participants travaillent sur les enjeux des réclamations clients et s'approprient les techniques et procédures au cours de séquences ludiques : livrets de jeux, roman photos, planches BD, situations vidéos. En fin de session, l'animateur identifie et comble les dernières lacunes des participants grâce à Validéo. La compilation de ces résultats sert de véritable baromètre et permet l'amélioration continue de la formation.



TEAM-BUILDING PEDAGOGIQUE

Conseil

Objectifs : Favoriser les rencontres, les échanges et la convivialité entre consultants. Améliorer leurs connaissances sur les partenaires internationaux de l'agence.

Réalisation : Les participants, au gré d'activités ludiques et sportives, collectent des éléments d'informations sur les partenaires internationaux de l'agence. Au cours d'un dernier « puzzle », ils ont l'occasion de récupérer les informations manquantes pour reconstituer le tableau des partenaires. La séquence se conclut par Courséo, jeu de l'oie vidéoprojeté, où les équipes s'affrontent autour de questions et de défis: auront-elles collecté toutes les informations ? Les auront-elles mémorisées correctement ?...



E-LEARNING PRODUIT

Banque



Objectif : Former un réseau bancaire pour soutenir le lancement d'un nouveau produit.

Réalisation : Les conseillers sont invités à réaliser un quiz ludique en ligne. Ils doivent convaincre des clients qui s'interrogent sur le nouveau produit. Textes à trous, QCM, tableau comparatif à compléter... différents types de mini-jeux sont proposés afin de mettre en avant les messages clés du produit.

Ce e-learning a été un succès avec en moyenne plus de 2 participations par participant.

LIVRET D'INTEGRATION

Finance

Objectif : Construire un livret d'accueil et d'intégration.

Réalisation : Brainstorming ludique

Les participants, par équipe, découvrent la salle de presse secrète de l'entreprise avec pour mission de construire le livret d'intégration à destination des nouveaux salariés. Pour les aider et les guider, la journée est ponctuée de « reportages » sur les besoins et les perceptions de nouveaux salariés et de remises de documentations sur l'entreprise. La journée se conclut par une mise en commun des travaux et des bonnes idées.



La journée se conclut par une mise en commun des travaux et des bonnes idées.

FORMATION A LA LANGUE FRANÇAISE

Objectif : Former à la maîtrise de la langue française à l'écrit.

Réalisation : Formation ludique pour travailler et mémoriser les fautes d'orthographe et de grammaire les plus fréquentes. Sous une forme dédramatisante, cette formation est construite autour de questionnements par Validéo, de livrets de jeux, de documents à corriger ou encore de Courséo...



LES 3 PÔLES D'EVENTS GAMES

SUR-MESURE

- Formation
- Accueil et intégration
- Communication interne et de changement
- Communication événementielle
- Tout type de contenu, en salle et en ligne

OUTILS D'ANIMATION DE FORMATION

- Validéo, outil d'évaluation des acquis
- Courséo, outil de validation, ludique et par équipe.

ORGANISME DE FORMATION

- Relation Client commerciale
- Animé par des experts

POUR NOUS CONTACTER

Cyril MARTIN,
Directeur de clientèle
01.48.36.34.10 / 06.63.60.84.04
Cyril@eventsgames.com
www.eventsgames.com

