

LEARNING CRM DÉVOILE EN EXCLUSIVITÉ SON OFFRE « LEARNING BY MOOC » LORS DU SALON ELEARNING EXPO

Du 24 au 26 mars 2015, retrouvez Learning CRM sur le stand E44 lors du salon Elearning Expo à Paris, Porte de Versailles. L'organisme de formation y dévoilera sa nouvelle offre « Learning by MOOC » : une plateforme d'apprentissage collaborative unique et quatre MOOC sur étagère, entièrement personnalisables.

Fort d'une expertise de plus de 10 ans en blended learning – combiner enseignement présentiel (live training) et enseignement à distance (digital learning) – Learning CRM accompagne plus de 80 grandes entreprises en France, en Afrique et au Brésil dans le développement des compétences en Relation Client, vente et management.

« Learning by MOOC » est le résultat de plusieurs mois d'études, de Recherche et Développement. Cette offre reflète la conviction des équipes de Learning CRM : la formation vit une véritable révolution grâce à la digitalisation.

Cette offre s'articule autour de deux axes :

1. Une plateforme d'apprentissage en ligne

- **Personnalisable** (contenus, vidéos, charte graphique).
- **Accessible** sur tous les terminaux (ordinateur, tablette, smartphone) pour permettre de développer du mobile learning en point de vente, en déplacement ou au sein de l'entreprise.
- **Collaborative** grâce à des activités participatives uniques (co-évaluation, webinaires, sondages, etc.).
- **Gamifiée** pour que l'apprenant récolte des badges et des certifications tout au long de son parcours d'apprentissage.
- **Internationale** avec plus de 10 langues couvertes à 100% (français, anglais, espagnol, portugais, allemand, etc.).

2. Quatre MOOC sur étagère pour développer ses compétences au travers d'une pédagogie digitale et collaborative. Ces MOOC offrent la possibilité de personnaliser les cas au contexte de chaque entreprise et d'intégrer des journées de présentiel. L'animation est basée sur une stratégie d'engagement des apprenants.









**Venez à notre rencontre du 24 au 26 mars 2015
au salon Elearning Expo (Porte de Versailles, Pavillon 4.1-4.2)
sur le stand E44**

A propos de Learning CRM

Learning CRM, filiale du Groupe Acticall, accompagne ses clients sur le développement des compétences en Relation Client, vente et management. Learning CRM est qualifié OPQF-ISQ depuis octobre 2008, pour la qualité de ses dispositifs digitaux, modules e-learning, serious games, MOOC, social learning et celle de ses formations présentiels. L'offre Learning CRM est résolument tournée vers le blended learning qui consiste à combiner dispositifs de formation à distance (digital learning) et modules présentiels (live training) en fonction des besoins de ses clients (sur-mesure).

Pour plus d'informations sur Learning CRM, rendez-vous sur le site <http://www.learning-crm.com/>

NOS MOOC SUR ÉTAGÈRE

MOOC MAKE ME DIGITAL	MOOC MAKE ME CUSTOMER ORIENTED	MOOC MAKE ME CUSTOMER CONNECTED	MOOC MAKE ME INTEGRATED
 <p>Développer une culture digitale afin de comprendre les évolutions et les impacts du numérique dans la société mais aussi pour l'entreprise.</p>	 <p>Découvrir et maîtriser les fondamentaux de la relation client en adoptant la posture adéquate pour une relation client de qualité.</p>	 <p>Développer une culture relation client digitale à l'heure où de nombreuses entreprises investissent ce canal de communication.</p>	 <p>Développer une culture Groupe en maîtrisant dès son intégration la structure du Groupe, ses principaux métiers, ses valeurs et les enjeux du marché.</p>
 <p>S1 : Prise en main S2 : L'e-commerce S3 : Les réseaux sociaux S4 : Applications et objets connectés</p> <p>Environ 2H par semaine</p>	 <p>S1 : Ecouter S2 : Découvrir S3 : Argumenter S4 : Sensibiliser pour persuader S5 : Traiter les objections S6 : Adapter sa communication</p> <p>Environ 30 minutes par semaine</p>	 <p>S1 : Prise en main S2 : La relation client 2.0 S3 : Conseiller les clients sur les réseaux sociaux S4 : Forums et chat</p> <p>Environ 2H par semaine</p>	 <p>S1 et S2 : Prise en main et activités du Groupe S3 et S4 : Organisation du Groupe S5 et S6 : Les enjeux et mon rôle de manager</p> <p>Environ 2H par semaine</p>



Une évaluation progressive

Chaque semaine, les participants récoltent des badges de connaissances (quiz) et des badges de compétences (co-évaluation et/ou travaux participatifs)



Certification finale selon l'obtention des badges nécessaires à la validation d'acquis



Les MOOC sont entièrement personnalisables (contenus, vidéos, apparence graphique)



Des journées de présentiel peuvent être intégrées au sein des dispositifs



Une plateforme disponible sur tous supports (ordinateurs, tablettes et smartphones)



Un accompagnement personnalisé grâce à un animateur/formateur, disponible sur la plateforme pendant toute la durée du MOOC



De nombreuses interactions entre participants sur le forum et durant les travaux participatifs prévus.



Des activités pédagogiques collaboratives : co-évaluations, webinaires, sondages

