

Etude de cas : KABA

Client :

Le groupe Kaba, dont le siège est basé à Rümlang en Suisse, est leader dans le domaine de la **sécurité**. Kaba conçoit, fabrique et commercialise des systèmes de **protection d'installations et de bâtiments** (systèmes de fermetures, clefs, serrures, coffre-fort, gestion des accès...) et de **protection de personnes** (identification, contrôle d'accès, gestion de temps de présence).

La société affirme son statut de leader technologique, grâce à ses investissements permanents dans **l'innovation** et le développement de produits. Cette société emploie près de **7'500 collaborateurs** dans plus de **60 pays**.



Problématiques :

- Le département de Product Management souhaite mettre à disposition des **partenaires externes** (en CH et en DE) des formations sur les **composantes techniques des produits**, couplées de modules sur les **techniques de vente**, dans le but:
 - d'apporter un ensemble de connaissances, avant les cours en présentiel,
 - de garantir une **expertise sur les produits** et un argumentaire de vente maîtrisé.
- A moyen-terme, Kaba envisage d'étendre ces programmes de formation mixte à l'ensemble du groupe.

Solutions:

La plateforme MOS Chorus :

- Permet la mise en place de **parcours de formation mixte** (complémentarité entre les formations eLearning et en présentielle)
- Facilite le **déploiement du dispositif de formation à l'international** (création centralisée des modules puis diffusion, localisation culturelle et linguistique dans les pays)
- Rend possible la distribution de contenus dans **l'organisation étendue** (employés internes, partenaires externes)