Etude de cas: TRUFFAUT

Client:

TRUFFAUT, filiale du groupe CORA, est spécialisée dans la vente de végétaux, d'animalerie, d'objets décoratifs, d'agencements et de mobiliers de jardin. Son effectif varie selon les saisons: les 2'000 personnes qui y travaillent en permanence sont rejoints par 1'000 contractants saisonniers.

La formation se concentre sur la connaissance des produits, pour permettre aux vendeurs, chefs de rayon et chefs de groupe, de conseiller au mieux les clients.

Problématique :

- Prendre en compte l'organisation des magasins (où seul le personnel administratif dispose d'un ordinateur)
- Intégrer le vaste catalogue de produits en vente, qui évolue sans cesse
- Maintenir les standards de qualité de son offre de conseils à la clientèle: les vendeurs permanents et saisonniers doivent connaître les produits vendus et répondre aux exigences du client, en tout temps (les jardineries TRUFFAUT étant ouvertes 7j/7)

Solutions:

- Une **solution technique originale** - « ***Formabox*** »: installation de postes de formation sous forme de bornes tactiles, disponibles en magasin
- Une **solution interne** pour la création de contenu « ***MOS Solo*** »: création de parcours de formation en fonction des besoins et des produits
- Une **solution sûre et complète** - « ***MOS Chorus*** » pour ses fonctionnalités de suivi des parcours, son périmètre fonctionnel et sa puissance d'utilisation
- Une **solution pratique d'hébergement** de la plateforme: pour gagner en rapidité de mise en œuvre

« La largeur du périmètre fonctionnel de MOS Chorus et les capacités d'innovation de l'éditeur MOS nous ont convaincus que c'était le bon partenaire dans la durée. »