

ÉTUDE DE CAS

Comment Resmed a renforcé la performance de son équipe commerciale grâce à une gamification stratégique.



Bio-pharma-healthcare

LE DÉFI

Resmed devait renforcer les compétences clés de son équipe d'A Players en **négociation**, **gestion du temps** et **leadership**, tout en revisitant des valeurs essentielles.

Le défi était critique : démarrer le nouvel exercice fiscal avec une **équipe préparée et performante**, capable d'aborder les objectifs commerciaux avec des outils pratiques et directement applicables.

Les objectifs étaient clairs : améliorer la **productivité**, **l'efficacité** commerciale et stimuler la **motivation** ainsi que la **compétitivité** au sein de l'équipe.

"La formation a apporté une valeur tangible à la performance au quotidien et a renforcé une culture d'amélioration continue."

– Hugo Almeida, Country Manager Spain & Portugal

LA SOLUTION

Resmed a déployé le catalogue Game Strategies, en intégrant des sessions de feedback internes après chaque jeu afin de partager les enseignements et les retours d'expérience. L'expérience a été adaptée au défi spécifique de ResMed, favorisant une **compétition saine** et un **apprentissage concret** au sein de l'équipe sur une période de quatre mois.

La dynamique mise en place comprenait des **réunions d'onboarding** et de définition des objectifs, des **kick-offs pour chaque jeu** avec un suivi et un accompagnement continu, ainsi que des **sessions finales** dédiées à l'analyse des résultats et aux principaux apprentissages.

RESULTATS



100
NPS



100%
applicabilité



100%
rejouer





RESULTATS



Une **efficacité** et une **productivité** accrues dans les tâches quotidiennes.



Une **compétitivité saine** qui a stimulé l'apprentissage et la collaboration.



Une application immédiate des techniques de négociation et de gestion du temps.

“Apprendre en jouant, se dépasser par une compétition saine et progresser ensemble : c’est ainsi que nous résumons notre expérience avec Game Strategies.”

– Hugo Almeida, Country Manager Spain & Portugal



APPRENTISSAGES

L’expérience avec Game Strategies a transformé la manière dont ResMed aborde la formation de son équipe commerciale. Le projet a su combiner avec succès **motivation**, **pratique** concrète et **compétitivité** saine au sein d’une expérience unique, renforçant l’engagement de l’équipe à la fois envers son développement professionnel et les objectifs de l’entreprise.

Grâce à cette initiative, la formation est passée d’une action ponctuelle à un véritable **levier stratégique de croissance et de performance durable**. La gamification a démontré toute son efficacité pour générer des apprentissages applicables, maintenir l’engagement et encourager une culture d’amélioration continue au sein de l’équipe.

