

# Case Study Saint-Gobain Distribution Bâtiment France



## Saint-Gobain Distribution apuesta por los serious games para avanzar en la transformación digital de su formación

El 97,7% de los 200 empleados que realizaron el curso lo considera aplicable en su puesto de trabajo.



■ **Empresa:** Saint-Gobain Distribution Bâtiment France.

■ **Industria:** Materiales de construcción.

■ **Datos del programa:**

Periodo: **2016-2017**

Empleados: **200**

■ **Retos:**

Avanzar en la transformación digital de la formación y del conjunto de la empresa.

Reforzar las habilidades de negociación y venta de la plantilla.

Ofrecer una formación diferente, moderna e innovadora.

■ **Solución:**

Navieros: videojuego de negociación y resolución de conflictos de Gamelearn.

■ **Resultados:**

**88%** Ratio de finalización.

**91,1%** Ratio de recomendación.

**97,7%** Ratio de aplicabilidad.



### Saint-Gobain Distribution: una plantilla operativa sobre el terreno

Saint-Gobain Distribution Bâtiment France es el mayor distribuidor de materiales de construcción de Francia, con 2.200 puntos de venta en todo el país. Forma parte del grupo empresarial Saint-Gobain, especializado en la manufactura de cristales y otros elementos de construcción de gran calidad, con casi 200.000 empleados en todo el mundo.

Desde Campus Pro, el centro de formación interno de Saint-Gobain Distribution Bâtiment France, la compañía se enfrenta al reto de atender a las demandas de sus empleados y de asegurarse de que éstos son operacionales sobre el terreno y pueden desarrollar sus funciones al máximo nivel. Es en este contexto en el que la compañía francesa decidió apostar por los juegos serios (*serious games*) de Gamelearn.

*“Navieros es para nosotros un medio de proponer algo lúdico y moderno para entrar en la era digital. Teníamos interés en modernizarnos proponiendo un formato mucho más agradable.”*

Sabrina Robin | *Coordinadora de Certificados de Calidad Profesional en Campus Pro, Saint-Gobain Distribution Bâtiment France*



## Reto: avanzar en la transformación digital de la formación

A principios de 2016, Campus Pro, con más de 20 años de experiencia y con centros de formación en París, Reze y Arles, se enfrentaba a tres grandes retos:

- **Avanzar en la transformación digital de la formación.** En un mundo cada vez más digitalizado, donde invertir en tecnología se ha vuelto imprescindible para incrementar la productividad de las empresas, Saint-Gobain Distribution Bâtiment France buscaba un formato *online* y flexible que permitiera a sus empleados realizar el curso en cualquier momento y en cualquier lugar. Apostando por la transformación digital de la formación se estaba dando también un impulso a la transformación digital de toda la compañía.
- **Ofrecer algo diferente, moderno e innovador.** Aunque hay muchos proveedores de cursos *e-learning*, la empresa quería algo que fuera diferente y que pudiera seducir a sus empleados. Se trataba de generar interés, de ir más allá del *e-learning* y de apostar por nuevas formas de aprendizaje.

*“Aprendemos mejor cuando nos divertimos; eso es una realidad; y de pronto las competencias que hemos podido adquirir, las podemos poner en práctica más fácilmente, más rápido y de forma perenne.”*

Ilham Gaoui | *Mánager de agencia en Décocéram*

- **Reforzar las habilidades comerciales de la plantilla.** Dentro de los numerosos ámbitos de formación, Saint-Gobain Distribution Bâtiment France quería hacer énfasis en la capacidad de negociación y venta de sus empleados. Muchos de ellos tienen que negociar precios y contratos todos los días, por lo que Campus Pro buscaba reforzar esta habilidad directiva o *soft skill* para mejorar los resultados generales de la empresa.



*“Nos hemos beneficiado del apoyo del proveedor, que utilizó su experiencia para guiarnos en la forma de implementación del juego y nos dio su apoyo técnico para seguir a los alumnos, utilizar la herramienta, etc...”*

Alexandre Watrin | *Director de Formación de Saint-Gobain Distribution Bâtiment France*

## Solución: el serious game de negociación Navieros

Después de evaluar las diferentes opciones del mercado, el equipo de Campus Pro apostó por el *serious game* Navieros. Este videojuego traslada al empleado hasta la Venecia del siglo XVI, donde un tutor le explicará todas las claves de la negociación y donde tendrá que convertirse en el mercader más exitoso de su tiempo. Para la empresa, este curso ofrecía al menos tres ventajas:

- **Una formación 100% online.** Para hacer este *serious game*, los empleados tan sólo necesitan una conexión a internet y un *email*. No se necesitan clases presenciales ni ningún soporte físico. De esta forma, los empleados no sólo pueden hacer la formación dónde y cuándo quieran (rompiendo así las barreras de tiempo y espacio), sino que avanzan de forma inconsciente (junto con la empresa) en la transformación digital.
- **Una formación innovadora que engancha a los alumnos.** El formato videojuego consiguió desde el primer momento despertar curiosidad e interés entre los empleados de Saint-Gobain Distribution Bâtiment France. En cuanto comenzaron el juego, los alumnos se pusieron en la piel de un personaje y se vieron inmersos en una aventura, lo que aumentó su nivel de motivación y les permitió formar parte de un nuevo e innovador método pedagógico.
- **El mejor curso de negociación.** El *serious game* Navieros, basado en el método de negociación de Harvard, ofreció a Saint-Gobain Distribution Bâtiment France unos contenidos de la máxima calidad, probados con éxito en miles de empresas en todo el mundo. Navieros no sólo ofrece contenidos teóricos, sino que gracias a su sofisticado simulador garantiza la práctica directa y el aprendizaje experiencial de los empleados.

Ratio de finalización:



Ratio de recomendación:



Ratio de aplicabilidad:



## Resultados: un 97,7% lo considera aplicable a su puesto de trabajo

A la hora de implementar la formación, Saint-Gobain Distribution Bâtiment France también se benefició de la experiencia de su proveedor. Éste le ofreció consejos sobre cómo lanzar el proyecto, cómo despertar el interés entre los empleados y cómo asegurarse de que los alumnos comprendieran el funcionamiento del juego; al mismo tiempo, Gamelearn también ofreció todo el soporte técnico necesario para que la implementación fuera rápida y sencilla.

Después de haber formado a unos 200 empleados, los responsables de Campus Pro están sumamente satisfechos con los resultados obtenidos. La apuesta por la transformación digital y por un formato nuevo e innovador ha causado un gran impacto en Saint-Gobain Distribution Bâtiment France, donde casi el 90% de los empleados finalizó el curso. Además, el 91,1% lo recomendaría y el 97,7% lo consideró aplicable para su puesto de trabajo.

*“¿Por qué Gamelearn? Sencillamente porque para nosotros era el que mejor respondía a nuestras necesidades; así que muy rápidamente las cosas se concretaron y pudimos poner en marcha este juego de manera muy fluida”.*

Sabrina Robin | *Coordinadora de Certificados de Calidad Profesional en Campus Pro, Saint-Gobain Distribution Bâtiment France*

