



**The  
Phone  
House**

# Le e-learning : une réponse efficace aux enjeux d'une implantation multisite

Créée en 1996, The Phone House France, filiale du groupe Best Guy Europe, est devenue le numéro un en France de la distribution spécialisée et indépendante en télécommunications. Afin d'accompagner ses salariés dans l'évolution de leur carrière et de répondre aux enjeux d'un développement constant, The Phone House a fait le choix stratégique de la formation à distance, via les solutions CrossKnowledge.

L'implantation multisite des points de vente The Phone House implique en effet la mise en place d'une offre de formation globale et nationale, permettant d'accom-

*“CrossKnowledge est le seul acteur à proposer une offre aussi complète, tant au niveau du contenu pédagogique, de la souplesse des outils proposés, que de l'accompagnement stratégique de notre développement.”*

**Marie-Hélène Plainfossé,**

Directrice des Ressources Humaines et de la Communication de The Phone House

pagner l'ensemble des salariés et d'assurer un apprentissage homogène au sein de l'entreprise.

La mise en place de la formation à distance s'est imposée comme la voie la plus performante en réponse à deux problématiques

majeures : d'une part, la formation de plus de 1 400 collaborateurs en simultané sur les techniques de vente, les produits, le management et la communication dans près de 300 magasins en France, et d'autre part, la mise en place du DIF au sein du groupe. ■

## ENJEUX

- › Former et développer les compétences de l'ensemble des salariés répartis sur plus de 300 sites

## SOLUTION

- › CrossKnowledge Training on Demand
- › Stages individuels
- › Mohive

## BÉNÉFICES

- › Souplesse et accessibilité de la solution
- › Rapidité
- › Réduction des coûts