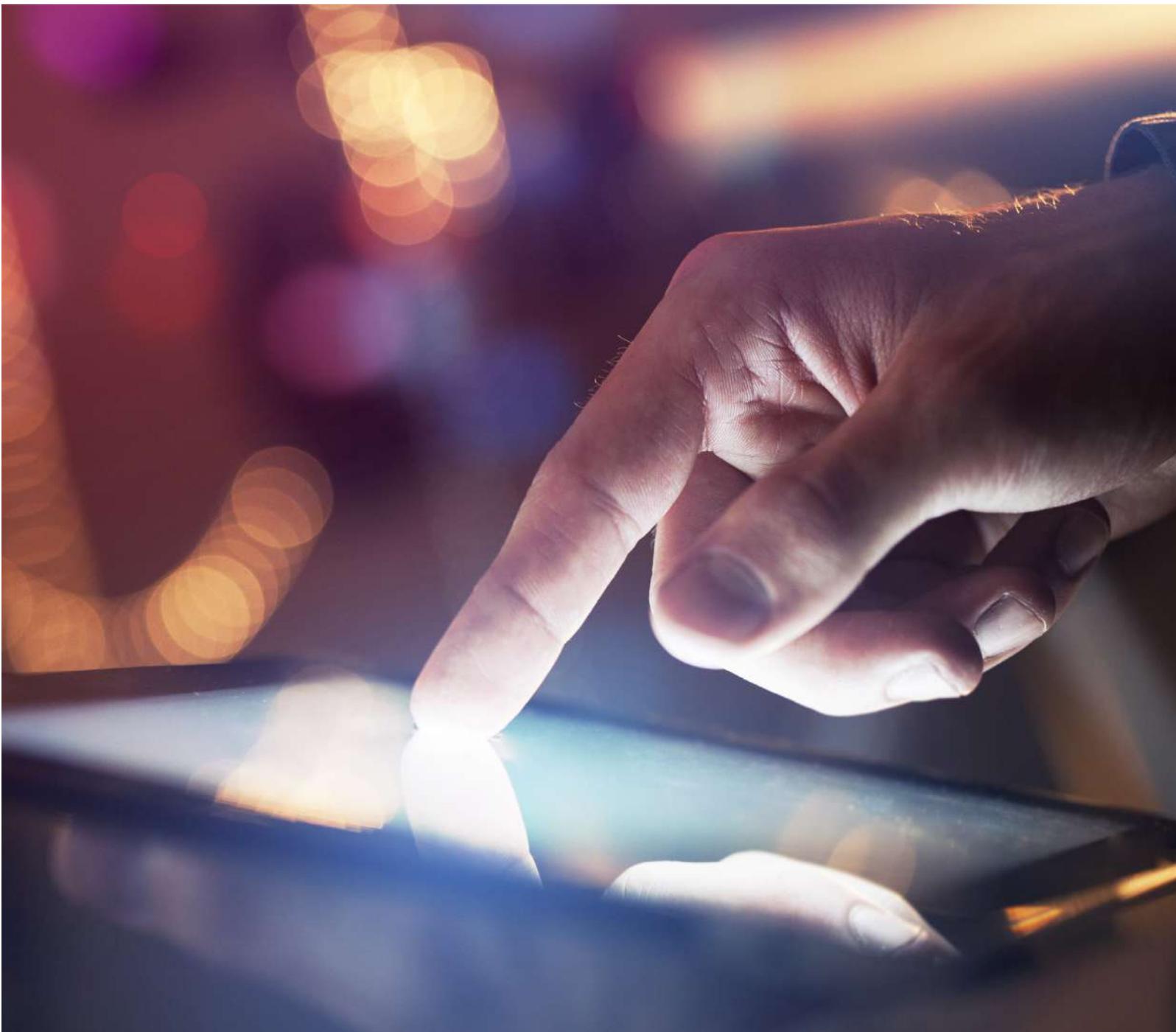




Digitaler Wandel & Digitales Lernen



Digitaler Wandel? Das ist zuallererst eine Frage der Kultur und der Schulung! Informieren Sie sich über die neuesten Studien und Kennzahlen sowie über Fallbeispiele unserer Kunden.



coorpacademy

Coorpacademy begleitet mehr als 30 Firmengruppen und Unternehmen beim digitalen Wandel

Branchen :

Autoindustrie - Banken/Versicherungen - Großhandel -
Industrie - Luxus - Öffentlicher Sektor

Kunden :

Adidas - BNP Paribas - Capgemini - Décathlon -
Faurecia - Michelin - Pernod Ricard - Schneider
Electric - SEB

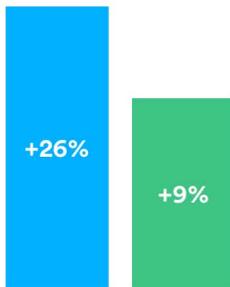
In der Schweiz :

die Mobiliar - Migros Waadt - Tag Heuer

Den digitalen Wandel vollziehen: für maximale Vorteile und minimale Nachteile

Konkrete Resultate

Laut MIT sind Unternehmen, die sich an die digitale Realität anpassen um 26 % rentabler und generieren 9 % mehr Umsatz.



● Rentabilität ● zusätzlicher Umsatz

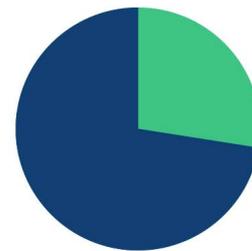
Allerdings bestehen auch große Risiken

● Seit dem Jahr 2000 sind 50 % der 500 umsatzstärksten Unternehmen gekauft oder fusioniert worden, oder sie haben Konkurs angemeldet. Dieses „Phänomen des Aussterben“ lässt sich mit dem digitalen Wandel erklären. (Quelle MacKinsey)

● Der ehemalige CEO von Cisco Systems, John Chambers, geht noch weiter und prognostiziert, dass in den kommenden 10 Jahren 40 % der Unternehmen verschwinden werden, 70 % versuchen werden, sich zu digitalisieren und dass dies nur 30 % gelingen wird.



Digitalisierung

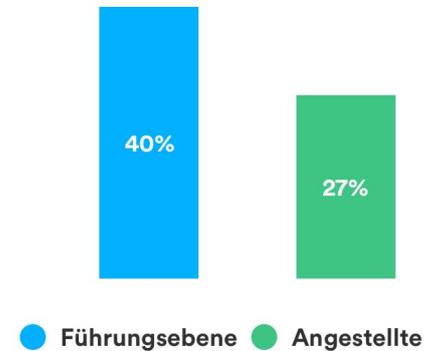


● 30% der Unternehmen werden sich erfolgreich digitalisieren

Ein tiefgreifender Kulturwandel

- Laut dem CEO von LVMH, Ian Rogers, „*ist der entscheidende Moment in einer Organisation derjenige, in dem sich die Erkenntnis durchsetzt, dass es sich beim digitalen Wandel nicht um einen technischen Wandel, sondern einen **Kulturwandel** handelt.*“

- Das Problem daran: Es besteht eine **besorgniserregende Kluft** zwischen der Führungsebene und den Angestellten: **40 % der Mitarbeiter in Führungspositionen** denken, dass ihre Organisation eine digitale Kultur besitzt, gegenüber lediglich **27 % der Angestellten**.



Daraus folgt:

Für alle Mitarbeiter in Fortbildung und Tools zur Zusammenarbeit investieren.

(Quelle Capgemini Consulting)



Mehr als **1/3 unserer Kunden** hat sich dazu entschlossen, den digitalen Wandel in ihren E-Learning Programmen zu behandeln.

Die größten Herausforderungen sind:

1

Dafür zu sorgen, dass sich das Verhalten der Angestellten weiterentwickelt, und eine Digitale Kultur zu vermitteln.



Hierfür ist Natixis ein Beispiel, dessen Plattform „Coorpacademy Spark University“ im September 2017 für den gesamten Bereich „Spezielle Finanzdienstleistungen“ ins Leben gerufen wurde. Neben den Inhalten dient auch das Tool an sich der Digitalisierung.

„Im Vergleich zu den früheren Tools, an denen man verzweifeln konnte, ist dies das reinste Vergnügen.“

Ein Nutzer von Spark University (Natixis)

MIGROS

„Wir haben nach einem Qualitätspartner gesucht, der auf unsere Bedürfnisse eingeht und uns bei einem kulturellen Wandel in der Kompetenzentwicklung unterstützen kann: aus diesem Grund haben wir Coorpacademy ausgewählt“

Jean Demolis, Leiter Training & Talent Management, Migros Genossenschaft Waadt

2

Seine Wettbewerbsfähigkeit stärken, indem man die Digitalisierung in die tägliche Arbeit einbindet.

faurecia

Der Automobilzulieferer Faurecia mit über 100 000 Angestellten, hat gemeinsam mit Coorpacademy die Plattform „Learning Lab lanciert“, die bei der Digitalisierung und dem Wandel auf einem im Umbruch befindlichen Markt begleiten soll.

„Die „Coorpacademy Learning Lab“-Plattform stellt im Vergleich zum herkömmlichen E-Learning einen Systemwechsel dar. Sie basiert auf heutigen Web-Standards.“

Guillaume Lemonnier, Digitalisierungsbeauftragter der Faurecia University.

die Mobiliar

Die Mobiliar, die älteste private Versicherungsgesellschaft in der Schweiz, möchte ihre Arbeitsmethoden neu definieren.

„Das Ziel ist, dass die Mitarbeiter überall, jederzeit, aber auch nach ihren eigenen Bedürfnissen und in ihrem eigenen Tempo lernen können. Die Bedeutung von „Lernen“ ändert sich ... Wissen ist vorhanden und wir wollen Spaß haben, um unsere Neugier zu wecken!“

Nathalie Bourquenoud, Human Development Managerin der Mobiliar-Gruppe.

3

Disruptive Gefahren erkennen und von den Wachstumschancen der neuen Märkte profitieren.



Dies ist eines der erklärten Ziele von Schneider Electric, mit seiner für alle Mitarbeiter weltweit bestimmten „Coorpacademy Schneider IQ Plattform“.

„Jeder Transformationsprozess muss von einem Schulungsprogramm begleitet sein, um sich zu vergewissern, dass er richtig verstanden und verinnerlicht wurde. Das E-Learning beschleunigt dieses Verinnerlichen. Wir machen uns dies für alle größeren Transformationsprozesse zur Regel.“

Priya Giri, Stellvertretende Leiterin von HR Systems bei Schneider Electric.

4

Fähigkeiten und Wissen bezüglich der Digitalisierungsentwicklung erweitern.



Entsprechend schult Capgemini Consulting alle seine Berater hinsichtlich Digitalisierung und aktuellen technischen und wirtschaftlichen Entwicklungen, damit sie kontinuierlich ihre Kenntnisse auf diesen Gebieten weiterentwickeln.

„Zum ersten Mal erreichen wir mit einem Tool zur Online-Schulung einen derartigen Grad der Verinnerlichung.“

Christelle Burgy, Learning & Development Manager bei Capgemini Consulting

 <p>KURS Der vernetzte Point of Sale (POS) Coorpacademy</p>	 <p>KURS Die mobile Revolution Coorpacademy</p>	 <p>KURS Von Robotern und Menschen Usbek & Rica</p>	 <p>KURS Le Social Selling Minds & More</p>	 <p>KURS L'expérience utilisateur Coorpacademy</p>
 <p>KURS Blockchain-Technologie entschlüsseln IBM</p>	 <p>KURS Die Anwendungen von Blockchain-Technologie kennenlernen IBM</p>	 <p>KURS Soziale Netzwerke Coorpacademy</p>	 <p>KURS Le monde des GAFAnomics FABERNOVEL INNOVATE</p>	 <p>KURS Comprendre les enjeux du RGPD et les impacts du RGPD TechAgency</p>

Die entscheidenden Erfolgsvoraussetzungen unserer Kunden

1

Qualitativ gute Schulungen, die den Erwartungen unserer Partner entsprechen.

Unsere Kunden haben Zugang zur Sammlung „Digitale Kultur“, die aktuell am häufigsten aufgerufen wird! Es handelt sich dabei um ein vollständiges Kursprogramm mit 19 von Coopacademy entwickelten Kursen, die 5 großen Linien folgen:

- Kommunikation und soziale Netzwerke
- Mobilität und Daten
- Marketing 3.0 und E-Commerce
- Strategie und digitaler Wandel
- Technologische Innovationen

Die  der Digitale Kultur Sammlung

- Unmittelbar auf Französisch und Englisch erhältlich und sehr bald auch auf Deutsch
- Von unseren Schulungsexperten sehr regelmäßig aktualisiert und erweitert

2

Von unseren Kunden angewandte Best Practice!

- **Engagierte Führungskräfte:** Die Schulungsprogramme direkt auf der Plattform bewerben, mit Videos, die gemeinsam mit Führungskräften erstellt wurden!
- **Sich einbringende Mitarbeiter:** Kurse zu Gesamtstrategien und sich in der Organisation allgemein auswirkenden Tendenzen einbauen. Ziel: bessere Beteiligung der Mitarbeiter, beziehungsweise bessere Einarbeitung neuer Mitarbeiter.

- **Kurse mit Relevanz für die tägliche Arbeit:** Spezialisierte Kurse zum digitalen Wandel produzieren und hinzufügen, die sich an eine bestimmte Personengruppe richten, wie etwa der Digital Banking Kurs bei Capgemini Consulting für bestimmte Berater.

3

Ein Tool für die Online-Schulung, das für die Lernenden verpflichtend ist und für die Administratoren einfach zu handhaben.

Was unsere Kunden an ihren Lernenden schätzen, und was diese schätzen:

- **Den spielerischen Charakter** der Plattform,
- **Den einfachen, unbegrenzten Zugang** über jede Art von Endgerät (die Plattform ist für die mobile Anwendung konzipiert)
- **Die Freiheit:** Dank der Fragen, die man vor dem Kurs beantworten kann, kann man sich selbst einschätzen und nur das lernen, was man noch nicht kennt!

Zusammengefasst: **eine völlig neuartige Plattform, die sich an die Formate des Webs anlehnt**, mit Kursen, die aus Quiz und kurzen Videos bestehen.

Enjoy Learning.



Unsere Gesprächspartner betonen auch die Flexibilität des **Tools für Management und Verwaltung**, insbesondere die Freiheit und Schnelligkeit bei der Erstellung von Kursen.

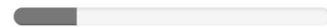
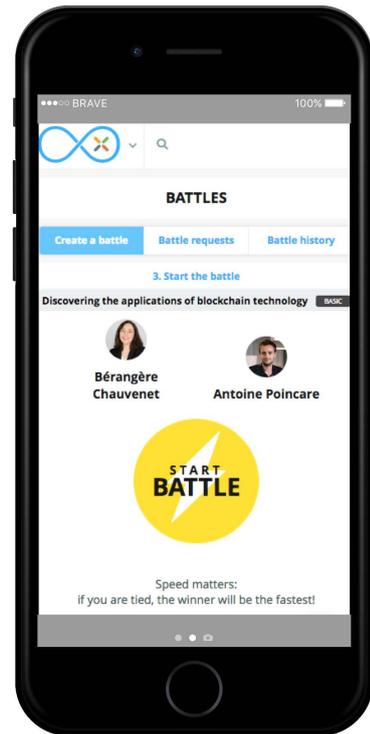
Ebenfalls allseits gelobt wird **der aktive Support der Customer Success Manager** von Coopacademy-Experten aus der jeweiligen Branche.

4

Kommunikationspläne und eigens dafür abgestellte Mitarbeiter

Best Practice Praktiken!

1. Gezielte und wiederholte E-Mail Kampagnen
2. Aufgaben und Wettbewerbe im Web, mit Belohnungen für die Besten
 - Die Coopacademy Plattform ermöglicht **Punkteklassifizierung** und Duelle oder Battles zwischen den Lernenden
 - **Originelle Spiele** in Quizform, um die Plattform bei möglichst vielen bekannt zu machen. *Beispiel: das Quiz „Wer ist hier der Chef“ ?*
3. **Vergeben Sie einen DIGITALEN FÜHRERSCHHEIN!**
Zertifizierungen, die verpflichtend sein können und eine Anerkennung dafür darstellen, dass jemand einen Kurs vollständig durchlaufen und bestanden hat. *Beispiel: Die 3 Zertifizierungen der Plattform „Let’s get Digital“ bei BNP Paribas*
4. **Events**
 - Ein **Webinar** mit einem Quiz und einer live-Nachbesprechung, um mit Spaß zu lernen, *so wie dies bei Schneider gemacht wird.*
 - Ein **Wettbewerb** bei einem Kongress oder einer Versammlung! Nach dem *Beispiel von Faurecia oder unseren Kunden in der Luxusbranche.*



In progress
(20%)



5

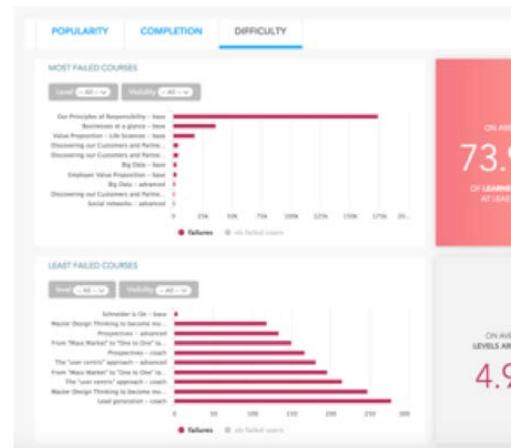
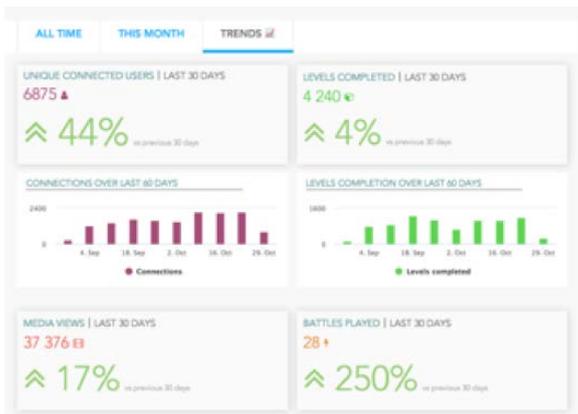
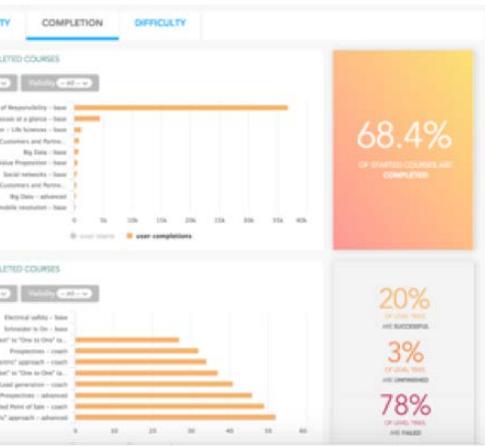
Von den Daten gesteuerte Projekte

Alle Benutzerdaten auf den Coopacademy-Plattformen bieten die Möglichkeit, spezielle Indikatoren zu verfolgen:

- zur Verbesserung der E-Learning Erfahrung
- für das Mitarbeitermanagement

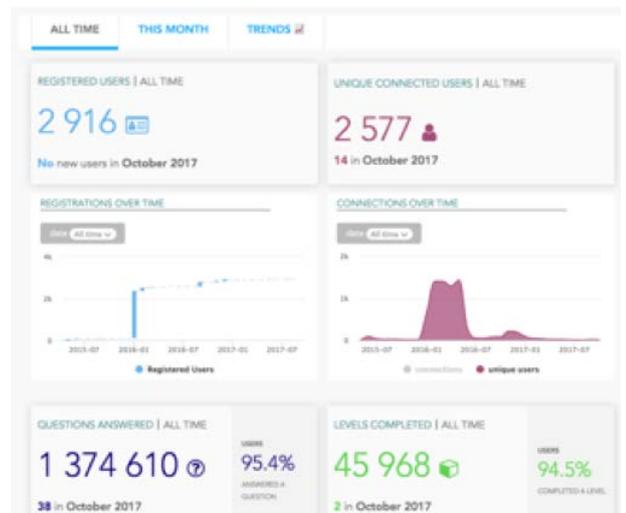
Umfassende Statistiken für:

- Nutzungs- und Verbrauchsdaten
- Verhaltensdaten
- die Speisung der KPI-Algorithmen



DETAILED COURSES CONSUMPTION

Course	Level	Hidden / Visible courses	hidden	started	completed	battles initiated	
BIG DATA	basic		2.6%	145	1.2%	148	9
	advanced		0.7%	45	0.9%	103	0
	coach		0.4%	14	0.3%	16	0
BRAND ENGAGEMENT	basic		0.9%	37	0.3%	28	4
	advanced		0.2%	13	0.2%	13	1
	coach		0.2%	10	0.1%	8	0
BUSINESSES AT A GLANCE	basic		14.2%	1030	7.1%	147	24
	basic		0.4%	21	0.2%	14	3



Resultate : Das Engagement der Lerner

+100 000

Personen haben Kurse zum digitalen Wandel belegt!

4

Aufrufe pro Benutzer pro Monat

500

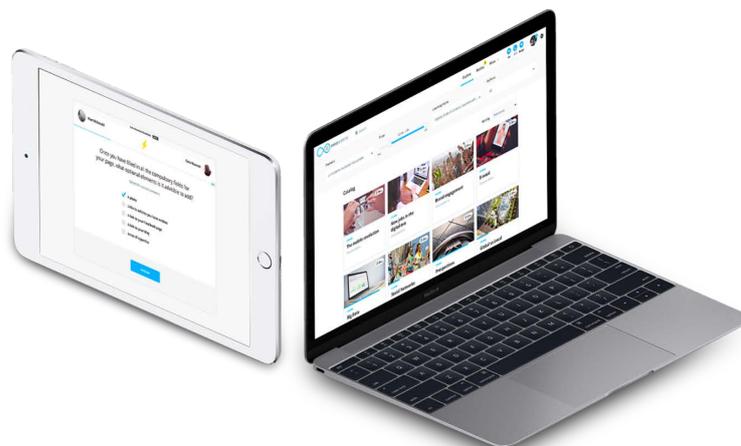
pro Benutzer beantwortete Fragen

80

pro Benutzer gesehene Videos

87%

der Kurse werden bis zum Ende befolgt



Was Coorpacademy für **SIE** tun kann

Egal, wie weit Sie in Ihrer
Planung sind, wir können Ihnen dabei
helfen:

- 1** mit unseren Fachleuten Ihre Stufe der digitalen Transformation zu ermitteln,
- 2** neue Ansätze und Tendenzen im E-Learning kennenzulernen,
- 3** kostenlos auf unsere Kurse zum digitalen Wandel zuzugreifen,
- 4** innerhalb von 2 Wochen eine Ihren Anforderungen entsprechende, individuell zugeschnittene Plattform einzurichten.

Sprechen Sie **UNS** an!

Um mit unseren Fachleuten zu
sprechen, oder Ihre Demo zu
reservieren

coorpacademy.com
karen.undritz@coorpacademy.com
+41 21 353 58 75



Zusätzliche Ressourcen

Die Digitale Kultur Sammlung (Kostenloser Zugang zu den Grundstufen)

<https://www.coorpacademy.com/en/online-courses/catalog/?collection=digital-en>

Studien zum digitalen Wandel

https://www.capgemini.com/consulting/wp-content/uploads/sites/30/2017/07/dti_digitalculture_report.pdf

<https://www.mckinsey.com/business-functions/digital-mckinsey/our-insights/why-digital-transformation-is-now-on-the-ceos-shoulders>

<https://discover.cisco.com/en/us/digital-business/whitepaper/transformation/summary-626F-814OJ.html>

Mehr über die Projekte unserer Kunden

Faurecia

<https://blog-en.coorpacademy.com/2018/02/27/faurecias-learning-lab-initiative/>

Schneider Electric

<https://blog-en.coorpacademy.com/2016/12/09/digital-learning-is-now-a-way-of-life-at-schneider-electric/>

<https://blog-en.coorpacademy.com/2018/01/31/a-live-quiz-to-test-your-digital-knowledge/>

Tag Heuer

<https://www.coorpacademy.com/en/discover/case-study-corporate-courses/tag-heuer/>

Zahlreiche Animationsspiele wie „Wer ist hier der Chef“!

<https://quizz.coorpacademy.com/whos-the-boss/quizz>



coorpacademy.com

karen.undritz@coorpacademy.com

+41 21 353 58 75