

Hoya France forme les opticiens en s'appuyant sur les solutions de Kadrigé

L'éditeur Kadrigé annonce un nouveau contrat stratégique et accompagne le groupe Hoya, 2ème verrier mondial, dans la mise en œuvre d'une infrastructure industrielle dédiée à la téléformation de ses clients.

Cette annonce majeure s'inscrit dans le cadre de la présentation de son nouveau traitement antireflet Hi-Vision Long Life.

Soucieux de sensibiliser les opticiens aux bénéfices liés à l'utilisation de son nouveau traitement antireflet Hi-Vision Long Life, Hoya a souhaité déployer un programme de formation à grande échelle. En effet, sur un marché particulièrement technique et concurrentiel, Hoya joue la carte de la qualité et de la proximité en proposant une initiative sans précédent.

Pour ce faire, Hoya France a voulu s'appuyer sur un spécialiste des solutions de formation à destination des professionnels de l'optique.

Après avoir défini un cahier des charges très précis sur le type d'infrastructure de formation recherchée, Hoya a choisi l'offre de Kadrigé pour son adéquation aux besoins formulés et ses nombreux succès dans les secteurs de l'industrie pharmaceutique et de l'optique.

Afin de présenter cette initiative, Hoya a démarré un Tour de France dans le but de rencontrer les opticiens et de leur présenter son nouveau service de formation : Hoya Téléformation. D'un format de 30 minutes, les formations proposées se déroulent gratuitement sur rendez-vous téléphonique. Concrètement, une plate-forme web s'appuyant sur les technologies de Kadrigé sert de support visuel commun. Le dispositif mis en place a été spécialement conçu pour être utilisé dans les magasins des opticiens. A titre d'exemple, les formations peuvent être suspendues en cas d'affluence puis reprises par la suite.

L'objectif du projet consistait à ne pas s'appuyer sur une approche e-learning traditionnelle et peu adaptée aux besoins spécifiques de chaque opticien, mais plutôt de délivrer une formation personnalisée qui s'adapte au point de vente. Ainsi, quelles que soient les attentes des opticiens, les télé-formateurs apporteront des réponses concrètes, basées sur des exemples pertinents. Cela permettra aux CONSEILLERS de répondre efficacement aux demandes de leurs clients et de mieux mettre en avant les spécificités des produits de Hoya.

Afin de garantir le succès de cette opération, Kadrigé a accompagné Hoya France dans l'intégralité du projet : paramétrage de la plate-forme web Kadrigé, réflexion sur les contenus et les formats, etc.

Laurence VIARDOT, Directrice Marketing d'Hoya France: «Nous expliquerons aux opticiens pourquoi notre nouveau traitement antireflet répond aux attentes de leurs clients et comment le vendre. L'opticien aura alors une meilleure connaissance du produit, les porteurs se feront conseiller par un professionnel sûr de lui et l'équipement sera valorisé.»

Olivier CADOU, fondateur et Président de KADRIGE « Nous sommes fiers de pouvoir accompagner le groupe HOYA dans la mise en œuvre d'une solution de formation adaptée à ses besoins spécifiques. La flexibilité de notre offre et notre expertise des problématiques liées à la formation dans le mode de la santé nous ont permis de répondre rapidement aux besoins de notre client. »

Sur le premier trimestre 2010, plus de 1000 sessions de formation sont planifiées. Ces dernières portent exclusivement sur le projet Hi-Vision Long Life mais pourraient être prochainement élargies à de nouvelles gammes.

A propos de Kadriges :

Kadriges est le leader européen de solutions de visite médicales à distance et de web conférences en mode SaaS. Sa parfaite connaissance des attentes des professionnels de l'industrie pharmaceutique lui a permis de développer une gamme de solutions performantes et innovantes. Kadriges propose des solutions logicielles destinées à équiper les forces de vente des industriels de la santé, leur permettant ainsi de faire évoluer le modèle de visite médicale classique vers un modèle « hybride » plus rentable. L'approche « hybride » permet aux délégués de réaliser à la fois la promotion des médicaments en face à face auprès des professionnels de santé et à distance par un couplage Internet et téléphone. Créé en 2002, Kadriges emploie aujourd'hui près de 50 collaborateurs et justifie de nombreux clients en France et à l'international, dont nombreux sont parmi les 20 plus grands groupes pharmaceutiques. Pour tout complément d'information, rendez-vous sur www.kadriges.com.