



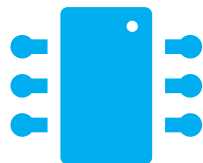
Aon

Étude de cas client Aon

Résultats :



MULTIPLICATION
PAR SIX DU NOMBRE
D'UTILISATEURS ACTIFS



INTÉGRATION OPTIMALE
AU SYSTÈME LMS
INTERNE



SERVICE D'ASSISTANCE
EN 7 LANGUES



CONTENU D'APPRENTISSAGE
ENRICHİ GRÂCE À DES
PERSPECTIVES EXTERNES



SOLIDE COMPATIBILITÉ
CULTURELLE



« Les références externes, telles que getAbstract, proposent des éclairages différents qui nous permettent d'envisager une thématique sous divers angles. »



Alex Nicholson
Learning Experience Manager

À propos d'Aon

La mission d'Aon, leader mondial des services aux entreprises, consiste à façonner les meilleures décisions visant à protéger et enrichir la vie des gens dans le monde entier. Active dans plus de 120 pays, Aon conseille ses clients et leur fournit des solutions qui leur apportent la clarté et la confiance nécessaire afin de prendre les meilleures décisions pour protéger et développer leur entreprise et leurs activités.

Défi professionnel

« L'une de nos priorités est de continuer à développer la résilience au sein de nos effectifs, en faisant progresser chaque collaborateur, quel que soit son poste », explique Alex Nicholson, Learning Experience Manager chez Aon et responsable de la conception et de la mise en œuvre des programmes mondiaux d'apprentissage de l'entreprise. En accord avec la stratégie de développement des employés adoptée par Aon, Alex Nicholson et son équipe s'attachent à élargir leur offre d'apprentissage à l'échelle mondiale.

En quoi getAbstract a été utile

Aon s'efforce de faciliter l'accès à l'apprentissage à l'ensemble de ses employés grâce à un système LMS interne, dont getAbstract est l'un des plus importants fournisseurs de contenu. Pour Alex Nicholson, les avantages d'une intégration optimale de getAbstract dans ce système sont évidents, car « cela permet à nos 50 000 collaborateurs d'accéder directement au contenu getAbstract, ce qui est essentiel. »

Le fait que le contenu getAbstract soit disponible en plusieurs langues a également permis à Alex Nicholson de recruter davantage d'apprenants, notamment en Amérique latine. « L'aspect linguistique a été essentiel pour nous », ajoute Alex Nicholson, qui veille à susciter l'intérêt d'apprenants issus de cultures et de régions linguistiques différentes.

Au cours des trois dernières années, le nombre d'utilisateurs de la solution getAbstract a été multiplié par six, avec une moyenne de 150 à 200 nouveaux utilisateurs chaque mois. « Il y a là un énorme potentiel », déclare-t-il, ajoutant que 16 % des employés sont désormais des utilisateurs actifs.

Un moyen efficace pour recruter les apprenants consiste à leur proposer du contenu en lien direct avec leur travail.

Alex Nicholson et son équipe ont collaboré avec l'équipe Customer Success de getAbstract pour identifier le contenu le plus pertinent. « La bibliothèque de connaissances getAbstract apporte un éclairage supplémentaire sur de nombreuses thématiques importantes pour l'entreprise », explique Alex Nicholson, qui apprécie la flexibilité avec laquelle le contenu getAbstract peut être déployé : « qu'il s'agisse d'une formation en virtuel ou en présentiel, il est toujours possible d'intégrer un résumé getAbstract. »

« Il est extrêmement important de disposer de différentes options d'apprentissage et de supports didactiques variés », affirme Alex Nicholson. « Du point de vue de l'apprentissage intégré, il n'est pas judicieux de se limiter au contenu interne. » Selon lui, la variété contribue à améliorer l'attrait des parcours d'apprentissage hybrides et est largement présente dans le contenu getAbstract : « La diversité des perspectives offertes par les résumés d'articles, de vidéos, de podcasts ou de livres est ce qui rend le contenu getAbstract particulièrement intéressant. »

Pour Alex Nicholson, getAbstract apporte un éclairage externe bienvenu sur des thèmes d'apprentissage internes : « Nous consacrons beaucoup de temps à évoquer l'intelligence émotionnelle avec nos dirigeants dans différents programmes. Les références externes, telles que getAbstract, proposent des perspectives différentes qui nous permettent d'envisager la thématique sous divers angles. »

Alex Nicholson estime que le contenu getAbstract s'intègre naturellement dans les modules d'apprentissage qu'il a conçus avec ses collaborateurs. Selon lui, l'équipe Customer Success semble appréhender de manière quasi intuitive les besoins de l'entreprise. Il conclut : « Il existe une compatibilité culturelle entre notre entreprise et getAbstract. Et nous aimons particulièrement travailler avec des organisations qui partagent nos visions et passions. »



www.getabstract.com

corporate@getabstract.com