



Cornerstone accompagne SoLocal Group dans le renforcement de son efficacité commerciale

Le leader européen de la communication digitale et locale s'appuie sur Cornerstone Learning Suite pour former ses équipes de vente et de relation client aux nouvelles solutions du Groupe.

Paris — 8 janvier 2018 — [Cornerstone OnDemand](#) (NASDAQ:CSOD), éditeur de référence des logiciels cloud de gestion de la formation et du capital humain, accompagne [SoLocal Group](#), leader européen de la communication digitale et locale, pour accélérer la formation des équipes de vente aux nouveaux produits et contribuer à l'optimisation de leurs performances commerciales.

Avec plus de 4 400 collaborateurs, dont 2 800 dédiés à la relation client (conseillers commerciaux, télévendeurs et responsables de la relation client), SoLocal a souhaité faire évoluer la politique de formation de sa force de vente, pour s'adapter aux nouveaux besoins de ses collaborateurs. Face à l'accélération de sa transformation digitale et à l'évolution de son offre, la formation des équipes commerciales, décentralisées et mobiles, est un enjeu clé pour le Groupe.

« Après une phase pilote débutée fin 2016, la Suite Learning de Cornerstone a été déployée mi-2017 auprès l'ensemble des collaborateurs du service commercial et relation clients. Sa mise en place a nécessité un changement de mentalités au sein des équipes. Nous passons de ce fait d'une stratégie de « push » à une stratégie « pull », où les apprenants vont eux-mêmes chercher les formations leur permettant de se perfectionner. En contrepartie, il fallait que les équipes formation produisent du contenu suscitant davantage l'intérêt et l'engagement des collaborateurs. Nous avons pour cela utilisé différents leviers, notamment les fonctionnalités de gamification proposées par la plateforme Cornerstone », explique **Nicolas Borge, Responsable Digital Learning de SoLocal Group**.

Les principaux objectifs de la mise en place de la solution étaient de :

- permettre une diffusion plus rapide des connaissances autour des nouvelles offres de produits digitaux du Groupe
- développer les pratiques d'apprentissage à distance vs. les formations présentielles
- accroître l'engagement des apprenants par l'introduction de la gamification, au même titre que les communautés d'apprentissage et la notation des contenus sur la plateforme

Dans le cadre de cette initiative, SoLocal Group avait besoin d'un contenu plus attractif, avec une interface plus intuitive et conviviale, pour donner davantage de flexibilité à son programme de formation. La plateforme Cornerstone, fiable et évolutive, a séduit les porteurs du projet.

De plus, SoLocal Group a souhaité offrir à ses collaborateurs les derniers outils de formation à distance, avec l'adoption de parcours multimodaux en blended learning et la prise en main progressive de l'application mobile pour ses commerciaux terrain.

Avec [Cornerstone Learning Suite](#), SoLocal a pu aller au-delà de ses objectifs initiaux, en gérant les formations présentielles et celles sur mobile ou en classe virtuelle, tout en facilitant l'accès aux contenus de formation en un point unique.

« Les entreprises sont aujourd'hui au cœur d'une révolution sans précédent des emplois et des compétences, où la formation continue et le développement des compétences sont fondamentalement liés au succès. Compte-tenu de cela, SoLocal a redéfini sa stratégie de formation, pour en faire un véritable levier d'efficacité commerciale. Nous sommes fiers d'accompagner SoLocal dans son approche centrée sur l'utilisateur, qui mêle formation mobile, e-learning, présentiel et gamification » poursuit **Vincent Belliveau, vice-président exécutif et directeur général EMEA de Cornerstone OnDemand**

À propos de Solocal Group

Solocal Group, leader européen de la communication digitale locale, révèle les savoir-faire locaux et stimule l'activité locale des entreprises. Les activités Internet du Groupe s'articulent autour de deux lignes produits : Search Local et Marketing Digital. Avec le Search Local, le Groupe offre des services et des solutions digitales aux entreprises pour accroître leur visibilité et développer leurs contacts. Fort de son expertise, SoLocal Group compte aujourd'hui près de 490 000 clients et plus de 2,4 milliards de visites via ses 4 marques phares (PagesJaunes, Mappy, Ooreka et A Vendre A Louer), mais également par le biais de ses partenariats. Grâce au Marketing Digital, SoLocal Group crée et met à disposition le meilleur contenu local et personnalisé sur les professionnels. Avec plus de 4 400 collaborateurs, dont une force de vente de 1 900 conseillers spécialisés dans cinq verticales (Habitat, Services, Commerce, Santé & Public, B2B) et à l'international (France, Espagne, Autriche, Royaume-Uni), le Groupe a généré en 2016 un chiffre d'affaires de 812 millions d'euros, dont 80% sur Internet, et se classe ainsi parmi les premiers acteurs européens en termes de revenus publicitaires sur Internet. Pour en savoir plus : www.solocalgroup.com

À propos de Cornerstone OnDemand

Cornerstone OnDemand (NASDAQ : CSOD) est l'un des leaders des logiciels cloud de gestion de la formation et du capital humain. Recrutement, intégration, formation, gestion de la performance et de la rémunération, plans de succession, gestion des données RH, planification d'effectifs et analytique RH : la plateforme est pensée pour développer pleinement le potentiel des organisations et des personnes.

Plus de 3 100 clients et plus de 33,5 millions d'utilisateurs utilisent aujourd'hui le logiciel de Cornerstone OnDemand, dans 192 pays et en 43 langues.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.csod.fr, ou sur [Twitter](https://twitter.com/CornerstoneOnDemand)

Contacts Presse SoLocal Group

Edwige Druon - 06 23 24 35 09

edruon@solocal.com

Contacts Presse Cornerstone OnDemand

Agence Rumeur Publique - csod@rumeurpublique.fr

Monique Kindrebeogo – 01 55 74 52 13

Romain Spinazzé - 01 82 28 37 25