



II Congresso Nacional  
da Formação Profissional

# Inovação nos “Mosqueteiros”





**1. Apresentação do Grupo**

**2. Apresentação da Fordis Portugal**

**4. Aprendizagens**

**3. O B-Learning na Fordis:**

- 1. Enquadramento do E-learning**
- 2. O projeto “Vender Bem”**
- 3. Resultados obtidos**

# 1. Apresentação do Grupo

## O Grupo no Mundo:

- Grupo francês com 40 anos
- 6 Insígnias
- Presente em 5 países
- 14º Maior retalhista mundial
- 3 566 Pontos de venda
- 146 000 Colaboradores



# 1. Apresentação do Grupo



## O Grupo em Portugal:

- Presença com 24 anos
- 3 Insígnias: Intermarché, Brico e Roady
- 299 Pontos de Venda
- 14 000 Colaboradores
- 1 Loja a cada 16 quilómetros



## 2. Apresentação da Fordis



### FORDIS PORTUGAL

#### ASSOCIAÇÃO DE FORMAÇÃO PARA A DISTRIBUIÇÃO

- Formação intraempresas, interempresas e *e-learning*
- 116 270 Horas de formação ministradas
- 27 Formadores em 20 áreas
- 25 000 Certificados emitidos



## 3. *B-Learning* na Fordis

### 3.1 Enquadramento

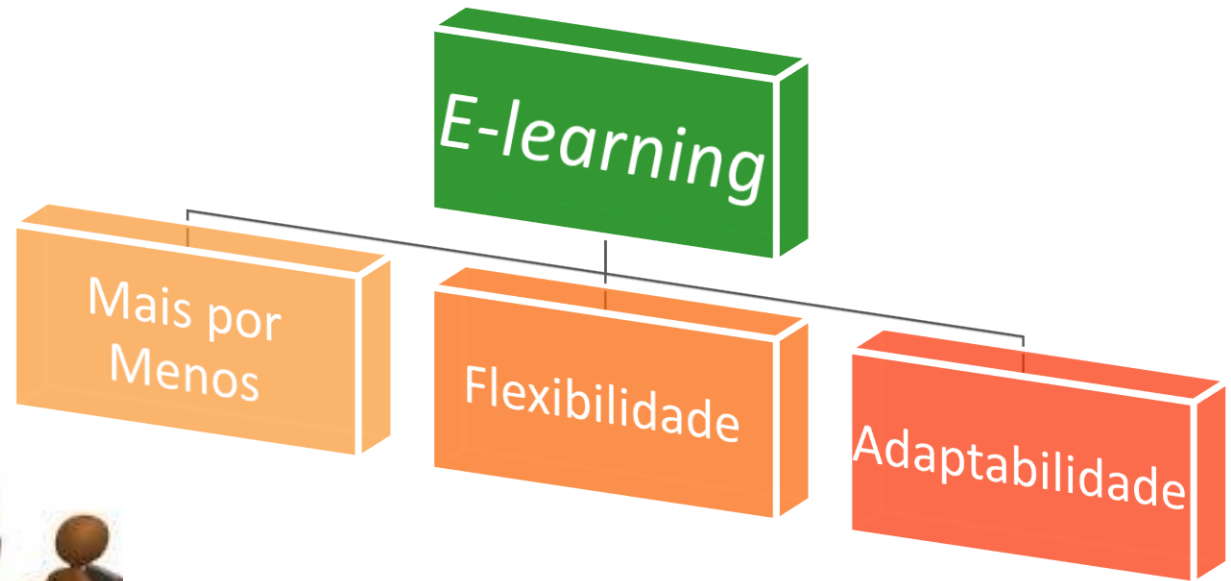


#### Questões a resolver:

- Como dar mais formação sem custos acrescidos para os PDV e sem ter de aumentar a equipa da Fordis?
- Como dar formação a equipas mais reduzidas e com capacidade limitada para sair do seu posto de trabalho por longos períodos?
- Como dar formação a equipas heterogéneas, com níveis de conhecimento muito diferenciado?
- Como valorizar a informação do Grupo, transformando-a em formação?

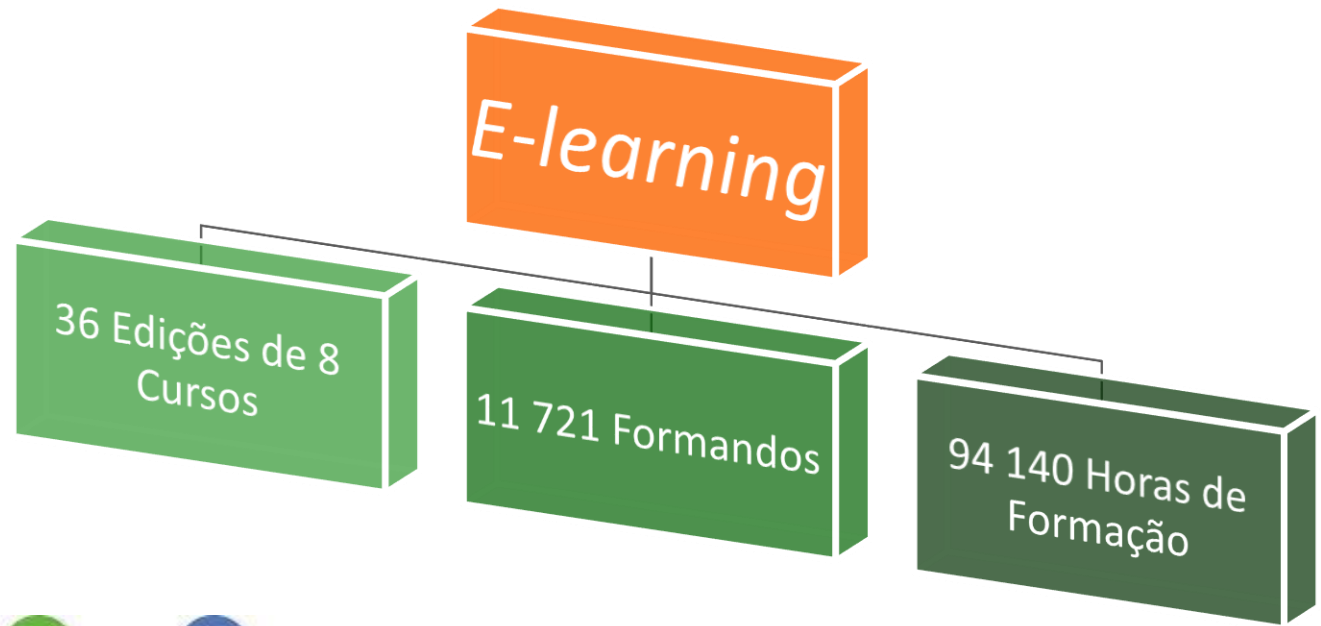
## 3. *B-Learning* na Fordis

### 3.1 Enquadramento



## 3. *B-Learning* na Fordis

### 3.1 Enquadramento

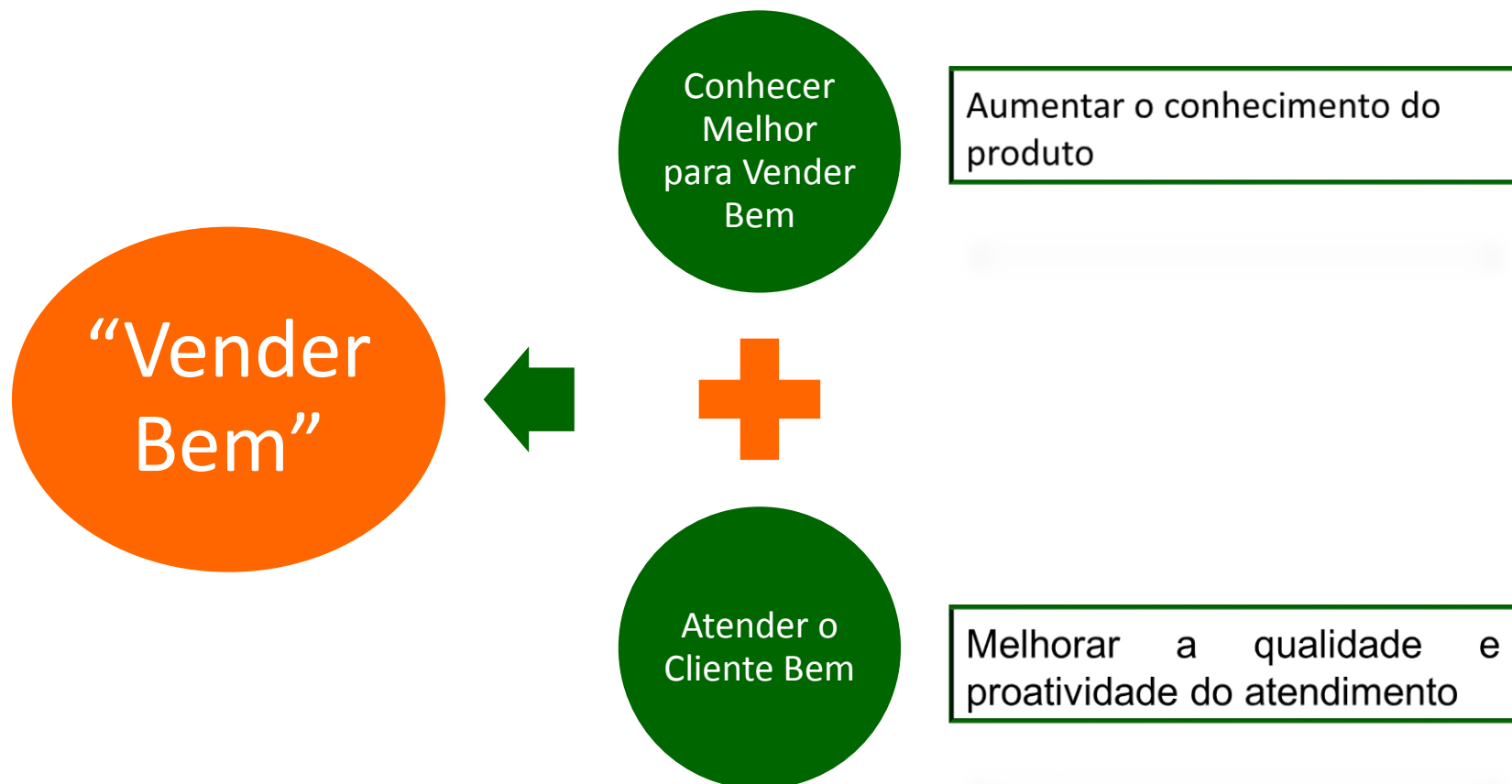


DISTANCE LEARNING CONSULTING



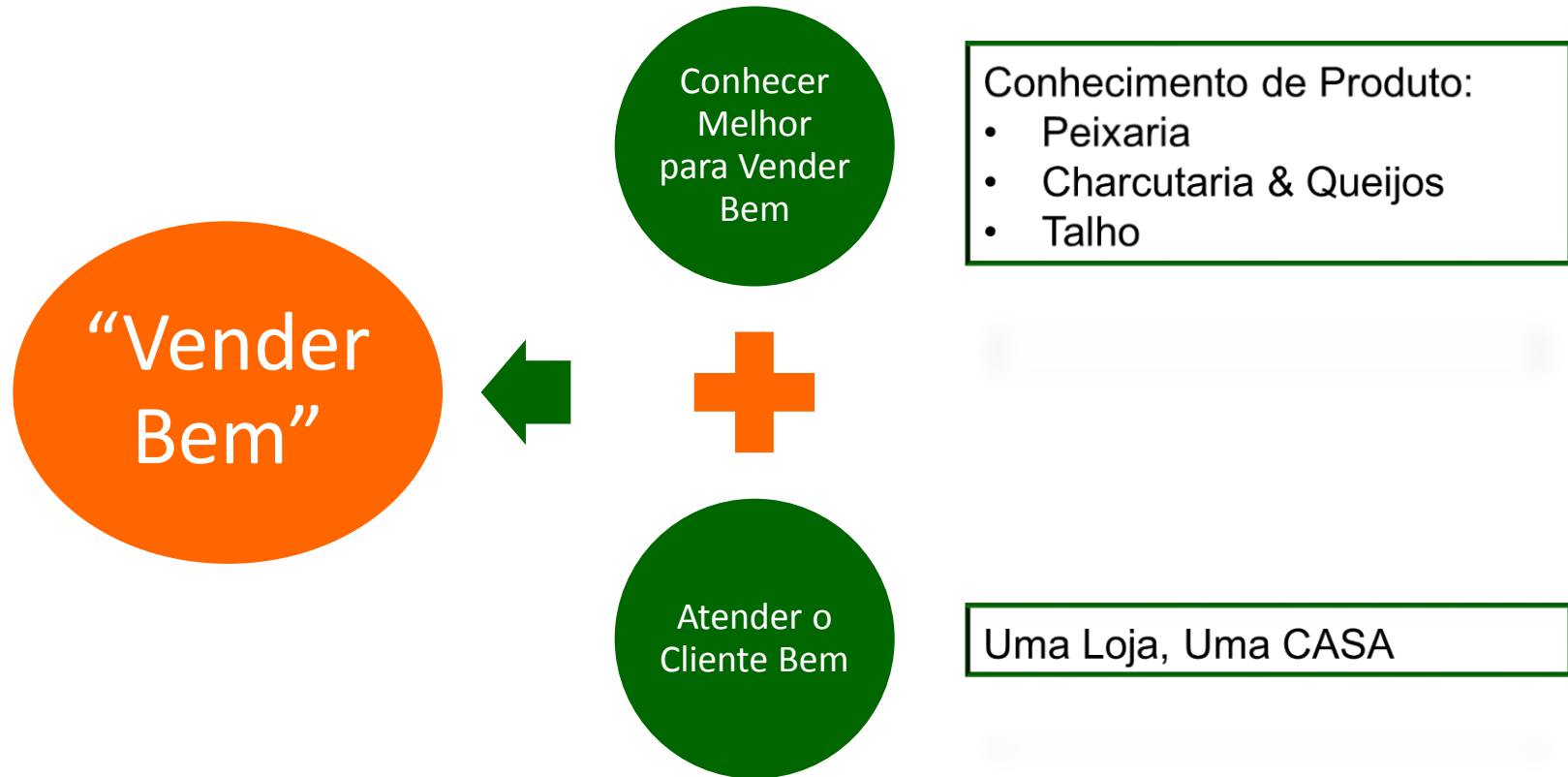
## 3. *B-Learning* na Fordis

### 3.2 O Projeto “Vender Bem”



## 3. *B-Learning* na Fordis

### 3.2 O Projeto “Vender Bem”



## 3. *B-Learning* na Fordis

### 3.2 O Projeto “Vender Bem”



#### Conhecimento de Produto:

- Peixaria
- Charcutaria & Queijos
- Talho

#### Formação *Blended*:

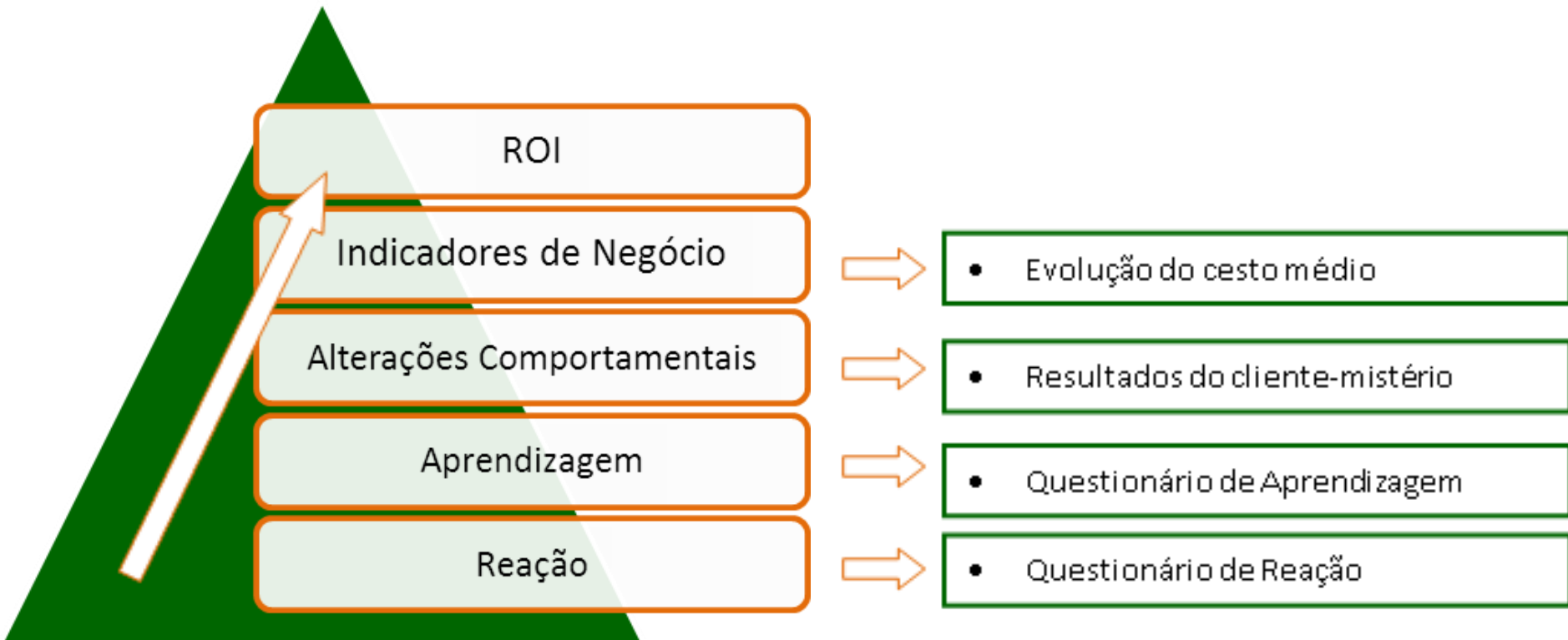
- *E-learning*
- Na loja



Uma Loja, Uma CASA

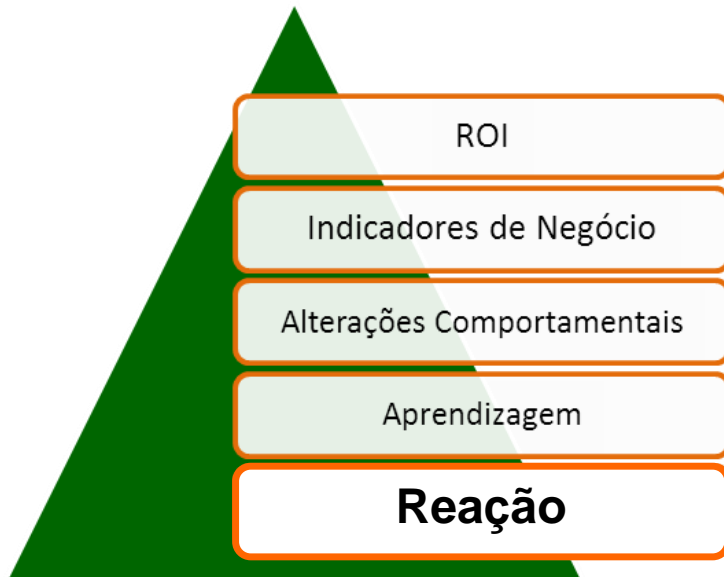
## 3. *B-Learning* na Fordis

### 3.3 Resultados Obtidos



## 3. *B-Learning* na Fordis

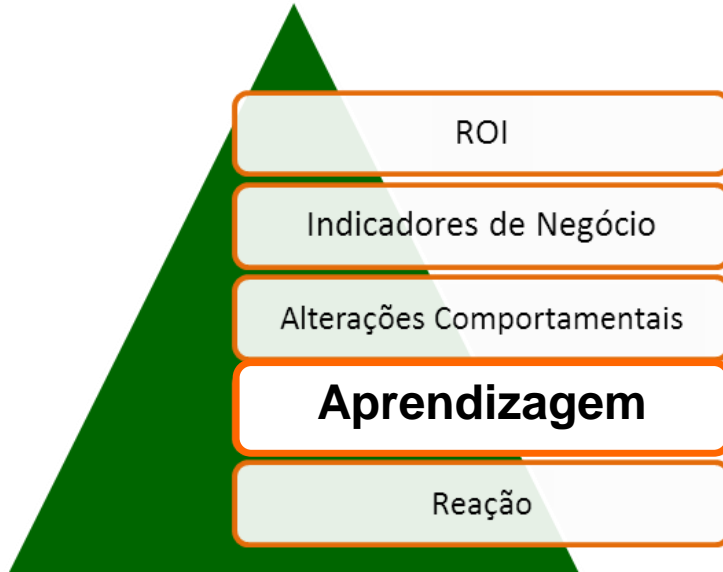
### 3.3 Resultados Obtidos



	Preferência por <i>e-learning</i>	Avaliação presencial (1 a 4)
Peixaria	59% (vs. 22%)	3,6
Charcutaria	58% (vs. 22%)	3,6
Talho	41% (vs. 29%)	3,5
Atendimento	44% (vs. 28%)	3,5

## 3. *B-Learning* na Fordis

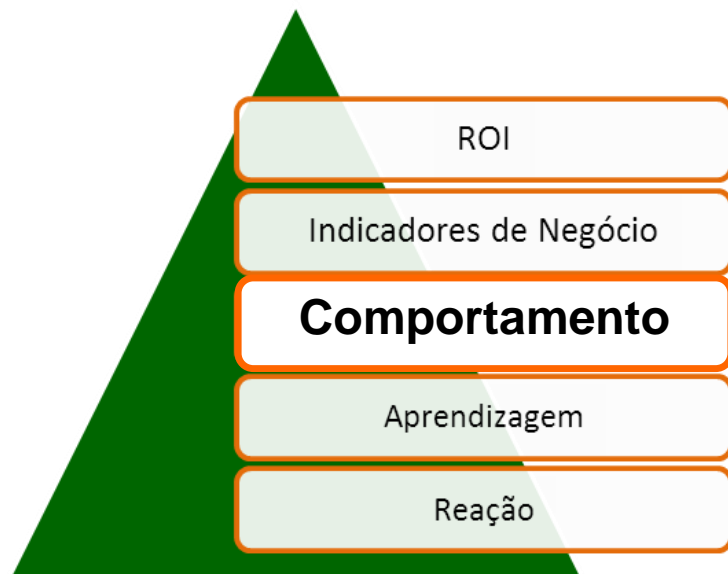
### 3.3 Resultados Obtidos



	Evolução
Peixaria	14%
Charcutaria	28%
Talho	40%
Atendimento	-

## 3. *B-Learning* na Fordis

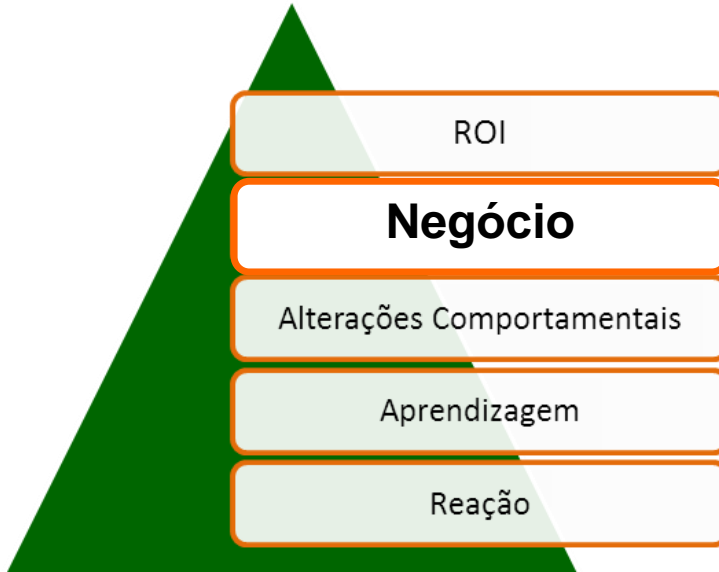
### 3.3 Resultados Obtidos



	Diferenças
<b>Peixaria</b>	+13%
<b>Charcutaria</b>	+13%
<b>Talho</b>	+19%
<b>Linha de Caixas</b>	+7%

## 3. *B-Learning* na Fordis

### 3.3 Resultados Obtidos



Diferença no Cesto Médio

+2,35€



## 4. Aprendizagens



### O que aprendemos:

- A formação pode ser um fator de aumento competitividade (mas isso já sabíamos...)
- A escolha do fornecedor para *e-learning* deve guiar-se pelo modelo pedagógico subjacente, não pelo aparato tecnológico
- A adesão ao *e-learning* não depende da literacia tecnológica, mas da vontade em aderir a algo novo
- O *e-learning* pode influenciar o *status quo* e ser visto como uma ameaça e/ou ser um fator de “rejuvenescimento”, tanto para as pessoas, como para as lojas
- Se a empresa não tiver apetência pela formação, não é o *e-learning* que a vai criar!