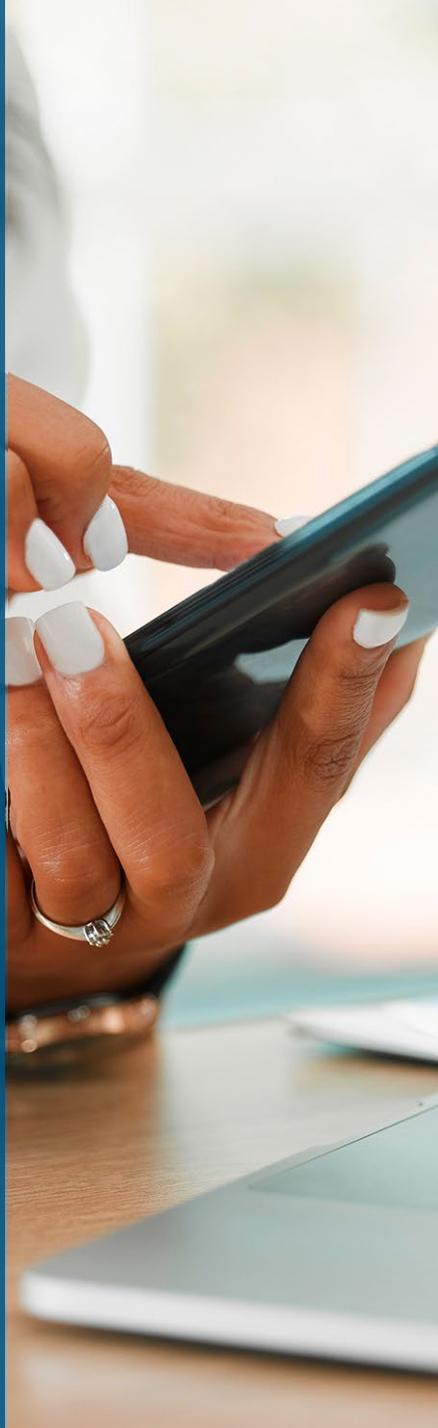




Estudo de Caso

Programa de Treinamento Flexível por Microlearning Melhora a Performance dos Funcionários



Para criar um programa de treinamento envolvente e flexível para os gerentes de negócios B2B da Vivo, a GP Strategies desenvolveu a maior trilha de treinamento de e-Learning móvel da área, o B2B Training. Esse esforço resultou em altas taxas de conclusão do treinamento e refletiu em resultados comerciais expressivos.

Nossa Solução

O programa B2B Training ofereceu aprendizado priorizado para dispositivos móveis, com base na resolução de problemas situacionais e aplicações práticas do mundo real por meio de microlearnings, que facilitaram a jornada do aluno. Os resultados incluíram:

- Aumento de **1.525%** nas horas médias de treinamento por funcionário.
- Aumento de **222%** nas oportunidades de negócios fechadas.
- Melhora da taxa de conclusão do treinamento de 36% para **92,95%**.
- Aumento de 80 para **189** acessos mensais via dispositivos móveis.
- A avaliação do programa de **4,85 de 5**.
- As notas médias dos alunos foram de **90 em 100**.



O programa permitiu que os gerentes de negócios ampliassem sua gama de conhecimentos, sentindo que o treinamento era verdadeiramente uma ferramenta de trabalho. Foi um divisor de águas na área de lançamento de produtos e melhorou os resultados da empresa.”

– Renata Netto, líder de treinamento da Telefônica Vivo



B2B
TRAINING