



StorizBorn

Linkt ambitionne d'être une entreprise auto-apprenante grâce à son Ecole de formation Publiée le
Image

Une école de formation Linkt depuis 2017, pour l'ensemble des - nouveaux - collaborateurs

Alors que la montée en compétences et l'évolution interne des postes sont de véritables sujets RSE au sein des entreprises, Linkt est en ordre de marche depuis 2017 par les formations que l'entreprise propose à l'ensemble des nouveaux collaborateurs.

Linkt a mis au point des parcours d'intégration permettant aux collaborateurs de disposer d'un premier socle de connaissances liées à l'entreprise et à l'univers des télécoms, puis une deuxième phase plus technique relative à leur propre métier. Chaque phase dure environ une semaine.

Depuis sa création, l'entreprise, qui a connu des taux de recrutements élevés, a mis un point d'honneur à former ses nouvelles recrues.

“Dans l'univers des télécoms, les entreprises appellent tous leurs commerciaux ‘des ingénieurs commerciaux’. Or, les écoles d'ingénieurs ne forment pas d'ingénieurs commerciaux. Pour réconcilier socle ingénierie technologique et ingénierie commerciale Linkt a élaboré ce parcours de formation interne”, indique Nicolas Bossard , Responsable Formations chez Linkt.

Le Service formation travaille en étroite collaboration avec ses experts métier et managers au développement des modules d'accompagnement et de mise en situation afin que les commerciaux soient de vrais experts.

En effet, le cycle de quinze jours de formation pour les commerciaux Linkt, dispense des connaissances prétendant au niveau Master II d'école de commerce.

Près de 15 000 heures de formations dispensées par Linkt depuis 2017

Non seulement Linkt compte près de 24 promotions de formation (soit près de 2 000 heures de formation dispensées), mais Linkt a conçu des plans de formations pour des fonctions majeurs de l'entreprise, soit 8 métiers clés qui représentent 80% des effectifs de Linkt, soit près de 13 000 heures.

Si les formations techniques pour les ingénieurs commerciaux ont été la priorité, les équipes travaillent progressivement pour la dupliquer sur d'autres métiers comme coordinateur clients, chargé de la relation client et l'ensemble des métiers de l'ingénierie technique et avant-vente.

Dans le prolongement de cette dynamique d'autres réflexions et outils sont en développement

“En fonction de l'évolution de la situation sanitaire actuelle, nous ambitionnons entre 5 et 10 promotions de 70 heures de formation chacune, sur l'année 2021”, précise Nicolas Bossard.

En plus des connaissances et de la montée en compétences qu'offre la formation, l'effet promotion crée du lien et de la cohésion dans l'entreprise, notamment dans le contexte de croissance que connaît Linkt.

La création d'un comité de formations pour coordonner l'ensemble des demandes

Dans un objectif de veille active des besoins en ligne avec la stratégie de l'entreprise, d'assurer un suivi et une bonne coordination des formations, Linkt a instauré un comité de formations.

Pour ce faire ce comité se réunit chaque mois, ce qui laisse l'opportunité aux managers, aux collaborateurs et à la direction de faire d'exprimer leurs besoins et d'arbitrer selon les priorités définies.

Linkt a décidé de s'appuyer sur la valeur « ouverture » pour permettre à ses collaborateurs d'accéder à une vraie offre de formation et notamment en mettant en place un dispositif de co-construction / co-financement au travers du CPF (Compte Personnel de Formation). C'est une option que nous réfléchissons avec les collaborateurs pour que le financement ne soit pas un frein à l'accès à la formation et ça fonctionne très bien !

Près de 80% des formations demandées sont réalisés en interne chez Linkt et 20% sont des formations externes, notamment sur les éléments techniques des technologies et équipements venant de fournisseurs externes.

“L'objectif final de toutes ces formations est d'aboutir à la véritable entreprise auto-apprenante, grâce à l'intelligence collective, créer du lien et de la cohésion entre l'ensemble de ses équipes pour n'en former qu'une seule !”, conclut Nicolas Bossard avec enthousiasme.

tags

Domaine

societes