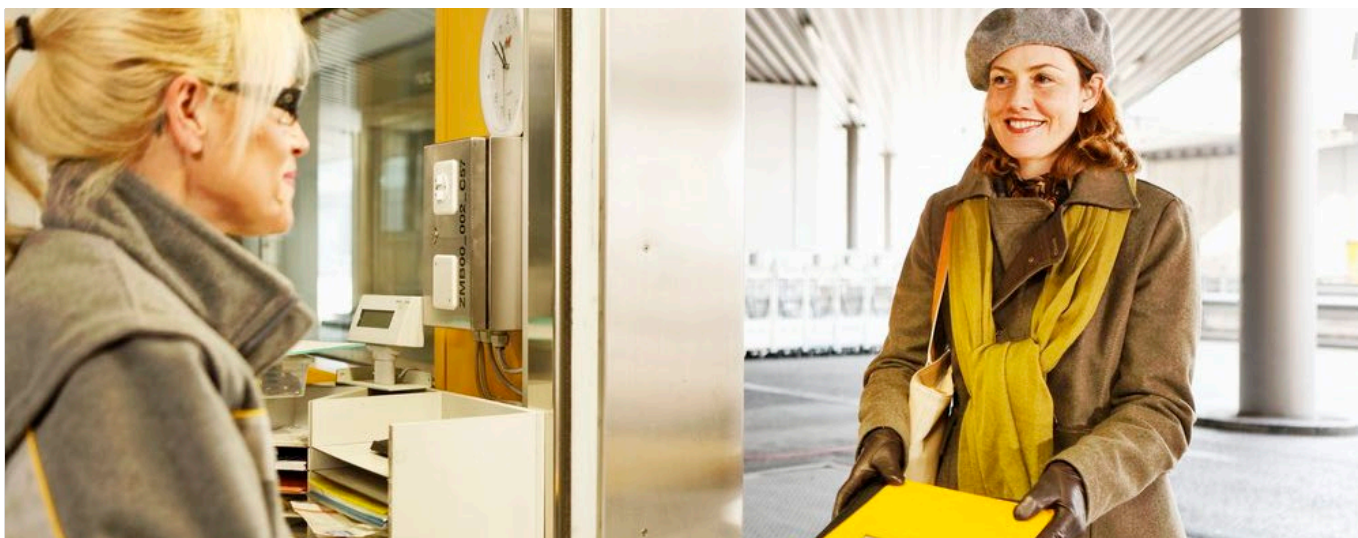


Le service Ventes aux PME de la Poste Suisse mise sur KODE®



Que ce soit sur le pas de porte, en déplacement ou en ligne, la Poste veut être partout où se trouvent ses clients et possède le réseau le plus dense de services postaux d'Europe. Son service Ventes aux PME teste les connaissances de ses collaborateurs en collaboration avec l'Ecole-club Migros. Pour ce faire, cette dernière travaille avec des partenaires reconnus bénéficiant de nombreuses années d'expérience dans la réalisation d'analyses de compétence pertinentes et de grande qualité.

KODE® signifie «Kompetenz-Diagnostik und -Entwicklung» (diagnostic et développement des compétences). C'est une méthode unique et scientifiquement validée qui se concentre sur la mesure de compétences observables susceptibles d'être développées. Il s'agit de la première méthode analytique au monde à mesurer directement les quatre compétences de base humaines, à savoir: compétences personnelles, compétences liées aux activités et à l'action, compétences méthodologiques et professionnelles ainsi que compétences sociales et communicationnelles. Une fois le bilan de compétences établi, l'Ecole-club propose un coaching personnalisé avant de renforcer les compétences à l'aide de ses solutions ciblées.

«Notre projet, l'introduction de KODE® dans le modèle opérationnel d'holocratie, nous avons pu le mettre en place de manière flexible et axée sur les clients grâce à l'Ecole-club», explique Hanspeter Wäspi. «Ce faisant, nous voulons rendre transparentes les compétences de nos collaborateurs et des équipes. L'objectif est de continuer à renforcer les compétences d'auto-organisation des personnes. Cela nous permet de générer plus de valeur ajoutée pour nos PME, nos collaborateurs et pour l'ensemble de l'organisation.»



Hanspeter Wäspi
Directeur des ventes aux PME,
région est et sud
PostNetz, La Poste Suisse

Entreprise

Service Vente aux PME, PostNetz, La Poste Suisse

Branche

Services postaux

En collaboration avec

