

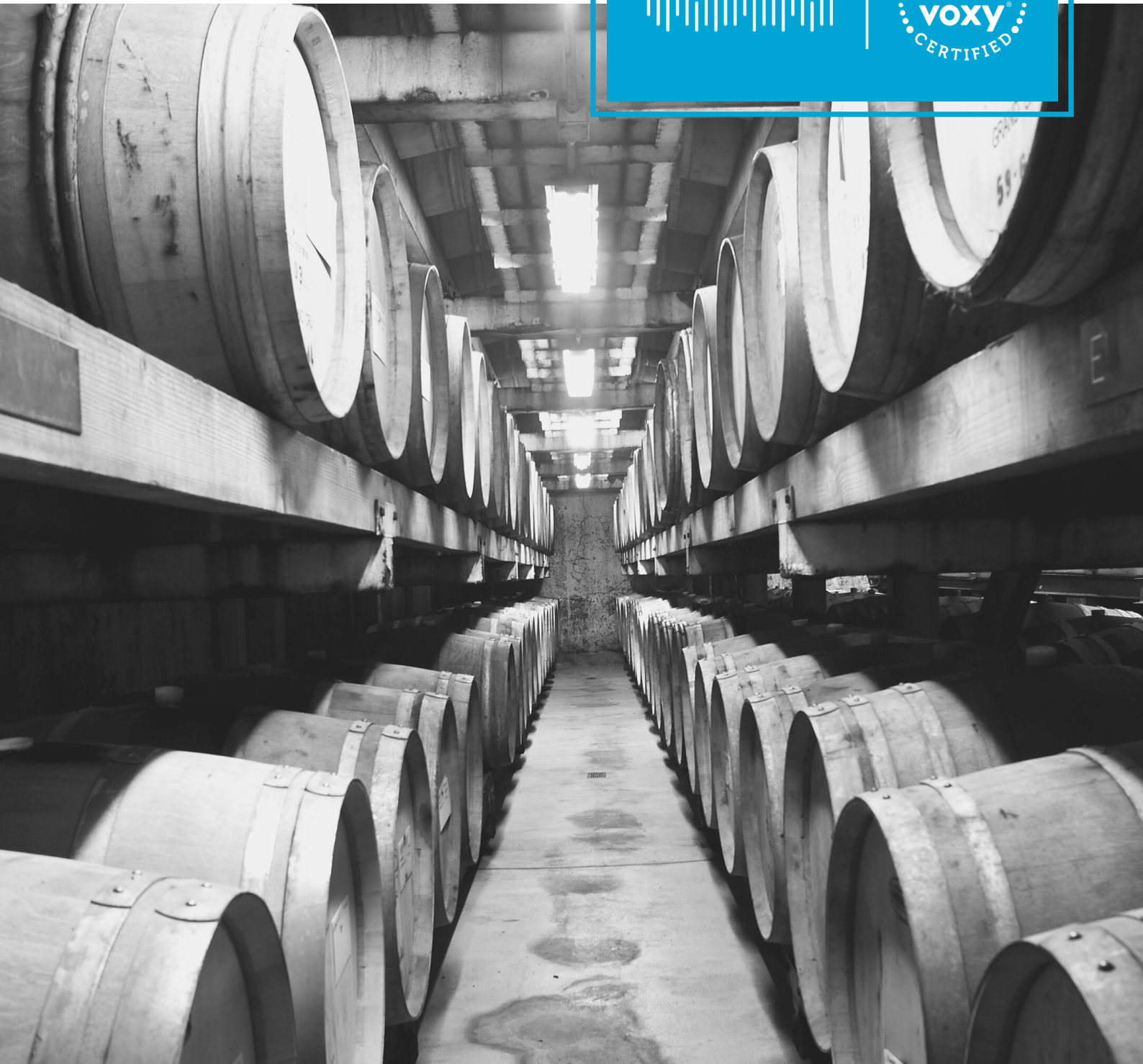
CASE STUDY

VSPT WINE GROUP

OCTOBER 2020

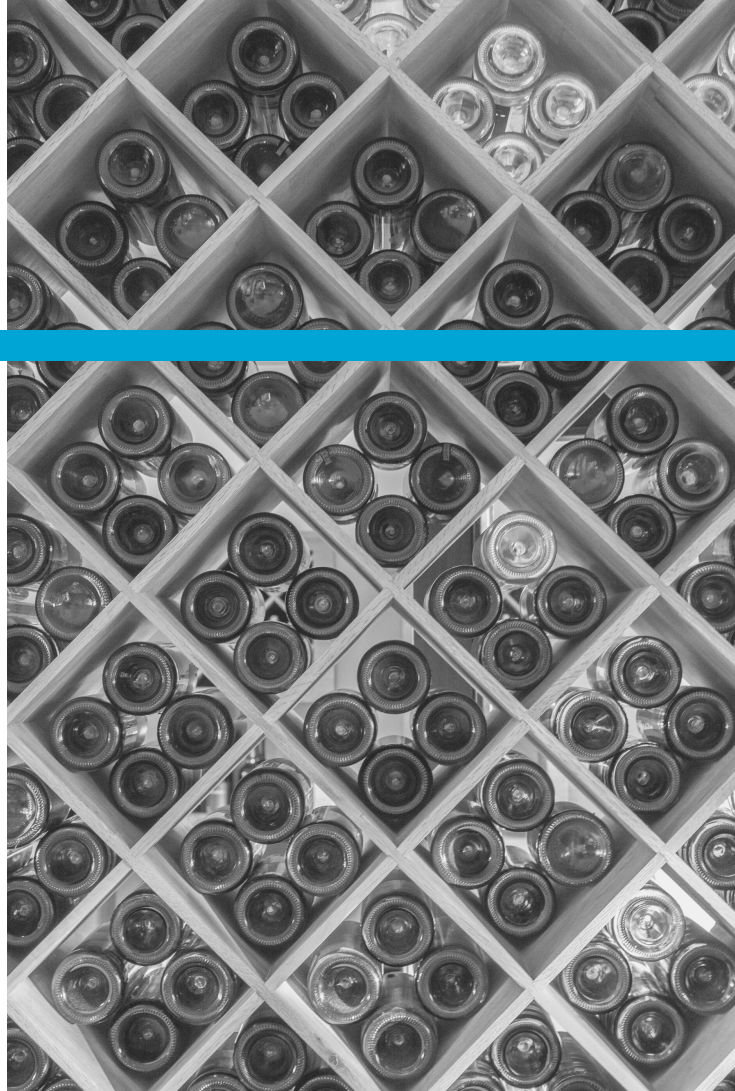
vspt.wine.group

THELANGUAGECO.
|||



EL CLIENTE

VSPT Wine Group, segundo mayor exportador de vino chileno y líder en ventas en Chile, con reconocidas marcas como Gato, 1865, Castillo de Molina, Cabo de Hornos, Sideral y Altair, de Viña San Pedro, Tarapacá, Leyda, Santa Helena, Misiones de Rengo y Viñamar. Con presencia en más de 80 países, el inglés es el idioma común del equipo internacional de la viña, donde desde 2018, The Language Co. ha estado a cargo del programa de inglés corporativo de VSPT (We.Are).



EL DESAFIO

Brindarle continuidad a un programa existente e incentivar la participación de los estudiantes dentro de un entorno online.

vspt.wine.group



LA SOLUCIÓN



La estructura tradicional de grupos cerrados fue reemplazada por un programa individual, apoyado por la plataforma Voxy. Los estudiantes fueron divididos en tres segmentos: Exports & Global Marketing, General, y Light.

El programa Export es impartido por un profesor residente, dedicado exclusivamente a los 30 estudiantes que necesitan un fuerte enfoque en inglés relacionado a vinos y ventas. Las clases se programan directamente con el profesor usando un calendario compartido y se realizan por videoconferencia. Los avances se informan a través del portal en línea de The Language Co., dándole al cliente acceso a datos en tiempo real en cuanto a la participación y el rendimiento de los estudiantes.

Los programas General y Light se imparten a través de la plataforma Voxy, mediante la cual los estudiantes tienen acceso ilimitado a clases individuales de 30 minutos con tutores de The Language Co. Los estudiantes pueden programar las clases para ajustarlas a su agenda semanal y definir el enfoque de cada clase para asegurar que nuestros profesores siempre les proporcionen el apoyo que necesitan.

Para fomentar el compromiso de los estudiantes, al inicio del programa se transmitieron expectativas claras que se reforzaron a través de una campaña dirigida de comunicación interna. The Language Co. apoya al coordinador del programa con actualizaciones semanales y alertas sobre la actividad de los estudiantes.

RESULTADOS

CASE STUDY VSPT WINE GROUP

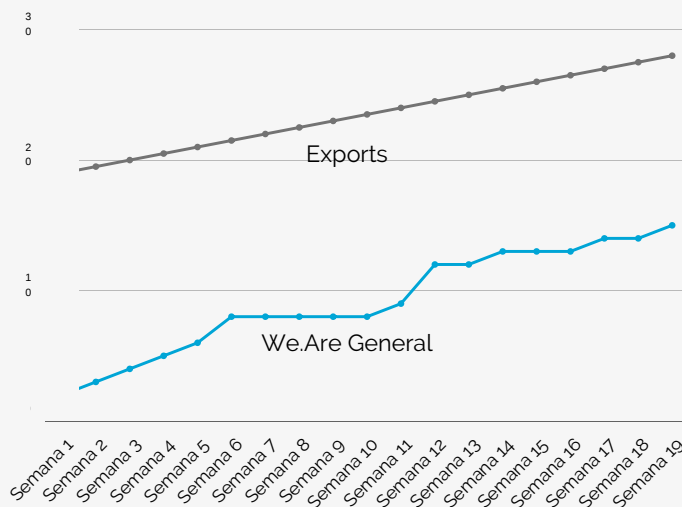
1129

Horas totales de capacitación autogestionada en Voxy

81%

de los alumnos califica el curso con una nota "buena", "sobresaliente" o "excelente"

Student Engagement



El compromiso de los estudiantes, medido por el tiempo dedicado a la tarea, aumentó a lo largo del programa. Estos resultados se vieron incrementados en las tres áreas. Es decir en aquellas clases que se reservan directamente en la plataforma Voxy como en las que se enfocan en áreas específicas relacionadas a vinos y ventas.

COMENTARIOS

"Excelente relación con el profesor, y encantado con el curso, la verdad es muy ameno y agradable la clase dadas todas las responsabilidades que tenemos"

Nicolas Tapia, Export Manager Canada

"Una de las claves en el éxito de este programa es que The Language Co. ha sido un partner de la viña. Supieron adaptarse rápidamente a los cambios y al perfil de nuestros alumnos"

Daniela Rozas, Jefe de Capacitación

