

The logo for 'tootak by Kéa' is centered within a white circle. The word 'tootak' is written in a lowercase, sans-serif font, with 'toota' in black and 'k' in red. Below it, 'by Kéa' is written in a smaller, lowercase, sans-serif font, with 'by' in black and 'Kéa' in black.

tootak
by Kéa

CAS D'USAGES

”



TRANSFORMATION : Comprendre et mettre en pratique l'agilité dans un projet !



PARCOURS PROPOSÉ

Une fiction de 10 épisodes de 5 minutes : « le Jardin de l'agilité » et 13 narrations de 3 minutes : « Les outils de l'agilité »



FONCTIONNEMENT

Le programme de fiction est obligatoirement écouté par les apprenants avant la formation en présentiel. Il sert aussi de support lors des ateliers.

Chaque épisode du programme « Les outils de l'agilité » a été conçu pour être écouté à un moment précis du projet. Il n'est pas utile de les binger, les apprenants peuvent écouter les narrations qui correspondent à des situations, sélection d'une équipe, qu'est ce qu'une réunion...



VERTUS PÉDAGOGIQUES

Ces deux programmes servent de référent.... ils permettent aux apprenants de réfléchir avant pendant et après le lancement du projet



MODE D'ECRITURE : FICTION ET NARRATION

Sensibiliser à un concept parfois galvaudé et complexe :

choix d'une fiction qui se déroule dans un environnement familier avec des acteurs qui ont tous les rôles d'un projet.

Ancrer les savoirs et accompagner la mise en œuvre : des narrations didactiques qui s'écoutent selon les besoins au moment propice

« Les épisodes proposés sont aussi captivants qu'une série. On a hâte de connaître la fin de l'histoire. Le choix de raconter une histoire décalée comme illustration d'un cas complexe de conception se révèle très efficace d'un point de vue pédagogique : les problématiques abordées dans la « série » ancrent des images mentales et des réflexes qui sont aisément transposables dans un contexte professionnel. Les podcasts ont très bien fonctionné en complément des formations en présentiel »

Simone Sampièri

Directrice Marketing
process et solutions La Poste.





Transformation managériale : nouvelle pratique de la performance



PARCOURS PROPOSÉ

Une narration couplée à des interviews de collaborateurs pour des épisodes de 7 à 9 minutes en 10 épisodes



FONCTIONNEMENT

Les épisodes ont été mis à disposition au moment opportun par rapport au rythme des actions managériales (évaluation, fixations des objectifs ...) et lancés en même temps dans tous les pays Clarins



VERTUS PÉDAGOGIQUES

Le format qui associe la narration (cadrage du concept) et le témoignage permet aux collaborateurs à la fois de comprendre les nouvelles notions et de s'identifier aux pratiques mise en place dans les différents pays



MODE D'ECRITURE : NARRATION et INTERVIEW COLLABORATEUR

Les témoins ont été choisis par Clarins dans des pays différents pour mixer les enjeux culturels. La rédaction des narrations en amont a été co-écrite par tootak et Clarins pour porter précisément les inflexions managériales recherchées

« Chez Clarins nous avons complètement revu la façon d'appréhender le management de la performance, avec l'ambition de donner envie à nos managers d'adopter ces nouvelles pratiques et non de les imposer. Nous avons fait appel à tootak pour créer une série de podcasts, Clarins Voices, pour incarner ces nouvelles pratiques de management à travers des témoignages sincères et authentiques de managers de différents entités et niveaux d'expériences. Le podcast et la force de la voix nous sont apparus comme étant le format idéal : précis, impactant et au bout du compte très humain. Les équipes de tootak ont joué un rôle majeur dans la préparation des interviews, l'écriture et le montage des épisodes. Le mélange de ces narrations cadrées et de ces témoignages spontanés a permis un rendu extrêmement professionnel tout en restant 100% Clarins. »

Clémence Bouzoud

Global Talent & Learning Manager
Chez Clarins





Réflexion et déploiement stratégique : Comment réussir une croissance Externe pour des ETI ?



PARCOURS PROPOSÉ

4 masters class de 20 minutes avec :

- 2 dirigeants d'ETI
- Une experte de la fusion acquisition (BPI)
- Chaque épisode comporte une interview croisée par sujet (la vision stratégique – la négo etc ...)



FONCTIONNEMENT

Les épisodes ont été mis à disposition en une seule fois après la première séquence en présentiel



VERTUS PÉDAGOGIQUES

L'écoute de dirigeants chevronnés permet à la fois de se projeter pour les apprenants et d'entendre des exemples précis et vécus qui font le lien avec leur propre réalité



MODE D'ECRITURE : NARRATION et INTERVIEW COLLABORATEUR

Chaque épisode dure +/- 20 minutes et comprend un dialogue croisé entre les dirigeants. Les principaux points abordés ont été construits avec la BPI et par des pré-entretiens avec chaque dirigeant et enregistrés ensuite en direct puis montés. Une experte (Directrice de fond de la BPI) apporte ensuite un regard technique de membre de conseil d'administration et donc complète l'ensemble du dispositif

«BpiFrance Université a pour mission d'accompagner la montée en compétences des dirigeants sur l'ensemble des thèmes liés au développement des PME et ETI. A ce titre, nous avons développé un programme de formation pour que les dirigeants puissent réussir leurs premières opérations de croissance externe. Nous avons choisi de compléter notre offre de formation (séminaires présentiels, webinaires, ateliers) par une série de Podcasts Learning développés avec tootak. Ce format, particulièrement adapté à notre cible de dirigeants, nous a permis d'approfondir 5 thématiques via des podcasts pédagogiques et complets de 20 minutes. Nous avons défini ensemble les objectifs pédagogiques puis tootak a assuré avec brio à la fois le fil éditorial et la réalisation. Tootak a su créer des podcasts mêlant témoignages pratiques et prises de recul de trois personnalités différentes et complémentaires. Ce mode d'écriture donne du temps à la voix des experts ou des dirigeants pour celles et ceux qui souhaitent bénéficier du partage d'expérience de leurs pairs. Les retours des PDG « apprenants » qui ont écouté ces podcasts étaient très enthousiastes, ce qui nous amène à envisager d'autres programmes ensemble.»

Nawal Bozakri Laidi

Responsable programme pédagogique BPI.





Transformation Métier - évolution du métier des banquiers retail : déploiement d'une formation à la relation client par mail (EMR)



PARCOURS PROPOSÉ

10 épisodes de 5 minutes de fiction chacun
1 épisode spécial pour les managers



VERTUS PÉDAGOGIQUES

La fiction qui mêle des banquiers en situation d'aide mutuelle et un interlocuteur extérieur a permis de se servir de cas réels réécrits sans stigmatiser les collaborateurs sur un sujet très important mais sensible en termes d'expertise supposée



FONCTIONNEMENT

Tous les épisodes de la fiction sont mis à disposition de tout le réseau pour une écoute complète. Chaque épisode traite d'un sujet (l'objet du mail, l'organisation du mail, le rebond ...) qui est écouté en une fois ou en situation concrète face à une difficulté. Il sert de support de discussion dans des réunions de groupe après l'écoute commune d'un épisode



MODE D'ECRITURE : FICTION

Des réunions de groupe ont été organisées par l'équipe du Campus université de BNP pour recueillir auprès de banquiers et de managers les besoins d'évolution des pratiques des collaborateurs avec la présence d'un scénariste de tootak. Les exemples relevés ont été introduits dans les épisodes sous une forme ludique. Chaque épisode se termine par un récapitulatif des principaux enseignements



En cours de déploiement

Agnès CHARAVOINE
Chargée de communication BDDF





Transformation Culturelle : du Déclic personnel à son application concrète dans la vision de son métier



PARCOURS PROPOSÉ

1 épisode de 12 minutes d'interview mêlant explication par des collaborateurs et une narration fil rouge



VERTUS PÉDAGOGIQUES

Le témoignage individuel, émotionnel de la prise de conscience écologique permet de s'identifier et de se mettre soi-même en mouvement



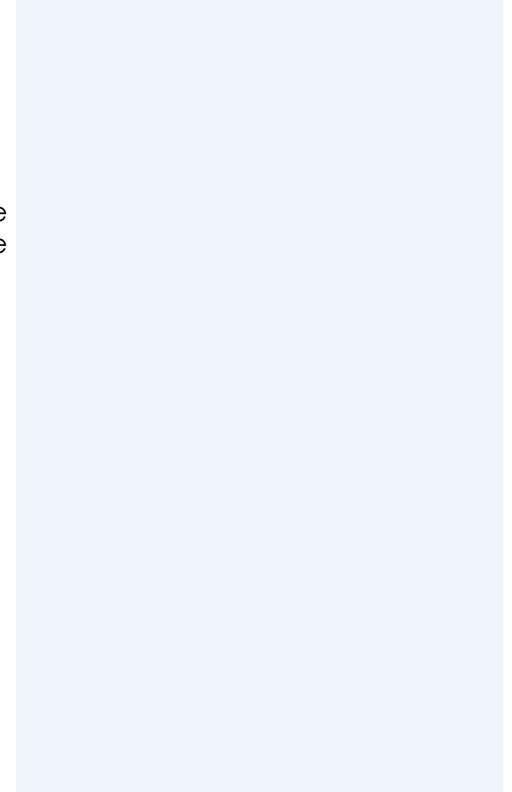
FONCTIONNEMENT

C'est un épisode unique, plus long que nos standards qui a été envoyé en préambule d'une réunion des cadres dirigeants pour, dans le train, sensibiliser à des enjeux importants et sensibles pour le métier



MODE D'ECRITURE : Interview – narration

C'est un mixte de narration et de témoignages qui racontent dans une même séquence l'éveil individuel de manager aux enjeux de la transformation du modèle. Il s'agit de faire ressortir le parcours individuel et non de transmettre de la technique ou des modalités. Cette prise de conscience se fait grâce au story telling individuel.





Transformation Culturelle : Sensibilisation aux objectifs des SDG de l'ONU par des témoignages clients et un documentaire

PARCOURS PROPOSÉ

9 épisodes de 7 minutes d'interview mêlant une narration complète explicatives et des témoignages de clients partout dans le monde.



VERTUS PÉDAGOGIQUES

Chaque objectif de développement durable est expliqué par un cadrage journalistique et une présentation de chantier concret par des clients de Véolia partout dans le monde (Egypte – Danemark, France etc...)

FONCTIONNEMENT

Le programme est lancé par une Interview du PDG du groupe. Les 9 objectifs des nations unis sont expliqués avec des chiffres et des enjeux clés et les témoignages des clients viennent appuyés la démonstration et expliqué la contribution de Véolia sur de la régénérescence de sols, des barrages etc.



MODE D'ECRITURE : Docurama

Les invités ont été choisis par VWT et une journaliste a construit le reportage après une recherche documentaire approfondie. La journaliste réalisait une pré interview de cadrage pour comprendre l'histoire de chacun puis une interview à distance . Chaque narration faisait l'objet d'un échange entre tootak et VWT afin de transmettre aussi le contenu technique des réalisations.



« Veolia Water Technologie s'est engagé dans une démarche résolue pour atteindre des objectifs définis des Nations Unis pour le climat. Nous avons confié à tootak la conception et la réalisation de 9 épisodes qui à partir de témoignage partout dans le monde devait expliquer les réalisations de VWT. Nous avons ensemble défini la trame des épisodes puis tootak à construit toute la narration et raconté une histoire forte et imagée sur chaque objectif. Le résultat fut particulièrement réussi avec une vraie ambiance et un caractère pédagogique évident et nous l'utilisons toujours en interne comme en externe pour présenter ces avancées de notre groupe »

Syane Phomsoupha
chef de projet communication





Lancement d'une société à mission



PARCOURS PROPOSÉ

- 2 épisodes sur mesure de 5 minutes
- 4 épisodes de fiction : à la découverte de la société à mission



FONCTIONNEMENT

La série s'ouvre par un podcast de témoignages qui par des exemples internes fait vivre humainement le projet.

Les 4 épisodes sont envoyés ensuite en les faisant écouter depuis le top management vers toutes les équipes pour un engagement managérial optimal



VERTUS PÉDAGOGIQUES

La participation sous forme de témoignages des porteurs du projet permet une identification des équipes. La fiction donne à entendre les étapes principales de l'installation de ce statut en présentant les grandes évolutions



MODE D'ECRITURE : INTERVIEW ET FICTION

Interview : nous avons recherché non pas la théorie de l'entreprise à mission mais les ressorts personnels des dirigeants pour s'être lancé dans cette vision stratégique

Fiction: elle se situe dans une entreprise familiale pour rendre compte de la profondeur de la démarche qui puise en partie ses racines dans l'histoire authentique de la société

En cours de déploiement





Lancement d'un évènement : les 20 ans des entretiens de Valpré



PARCOURS PROPOSÉ

- 1 bande annonce
- 10 entretiens de 4 minutes de personnalités de premier plan



VERTUS PÉDAGOGIQUES

Les témoignages d'une seule traite, sans entendre la question donne à entendre l'authenticité des personnes invités et sont inspirantes pour les auditeurs

**900 écoutes enregistrés en
une semaine**



FONCTIONNEMENT

Les 10 interlocuteurs étaient réunis lors d'un dîner et chacun a pris 7 minutes de son temps pour témoigner d'un déclic, d'un moment qui lui a fait prendre conscience que le monde devenait se diriger vers une économie durable et souhaitable

Les podcasts ont été diffusés en amont de l'évènement par news letter et sur l'évènement dans une fiche mémo avec des QR codes



MODE D'ECRITURE : INTERVIEW

Interview : prise de son très rapide à partir de trois questions dans un même lieu e montage sans que l'on entende les questions





CYBER SECURITE : Un thriller audio pour prévenir 7 cybers attaques



PARCOURS PROPOSÉ

Une fiction de 7 épisodes de 5 minutes : le hack de l'hôtel continental conçu en partenariat avec Orange Cyber Campus



FONCTIONNEMENT

La fiction est mise à disposition dans le LMS de Orange pour une écoute en autonomie et une recommandation par le Campus cyber sécurité



VERTUS PÉDAGOGIQUES

La fiction du « hack de l'hôtel Continental » éveille chaque salarié à la conscience individuel de son rôle dans la protection de son entreprise contre les menaces de la cyber criminalité



MODE D'ECRITURE : FICTION ET NARRATION

Sensibiliser à un concept parfois galvaudé et complexe : choix d'une fiction qui se déroule dans un environnement familier avec des acteurs qui ont tous les rôles d'un projet.
Ancrer les savoirs et accompagner la mise en œuvre : des narrations didactiques qui s'écoutent selon les besoins au moment propice



« Ludique, très clair » « Essentiel pour se parer contre les attaques. Avec une belle réalisation du podcast en prime, un régal à écouter » « Un épisode bien construit qui donne envie d'écouter la suite » « Super enrichissant » « Pédagogique et ludique » « Méthode plutôt simple et facile à mettre en place » « On comprend mieux comment on peut être hacké avec les mêmes mot de passe » « A marteler régulièrement, d'autant que les attaques de phishing sont de plus en plus soignées » « Les acteurs jouent très bien et arrivent à nous projeter comme si on était avec eux » « Très bien explicité et avec humour » « J'attends avec impatience le résultat de l'enquête de Navarro... Heu non, Deigado » « Très belle mise en scène, elle est axée sur les point essentiels. Félicitation »

Réactions qualitatives d'apprenants





Transformation Métier - évolution du métier des banquiers retail / déploiement d'une formation à la relation client par mail (EMR)



PARCOURS PROPOSÉ

12 épisodes de 5 minutes de fiction



FONCTIONNEMENT

Les épisodes ont été mis à disposition en deux temps : d'abord auprès des managers pour qu'ils s'approprient les épisodes. Ensuite, les épisodes sont écoutés par les équipes et les managers s'en servent comme référent dans les fiches métiers et dans leurs entretiens en tête à tête. Une validation des acquis a été réalisée par les vendeurs directement par QCM dans l'application tootak



VERTUS PÉDAGOGIQUES

Les scènes jouées sont issues de situations concrètes (visiter son magasin par exemple) où balisent tous les classiques des comportements et actes de ventes. Le vendeur apprend en s'identifiant aux situations et en créant ses propres images mentales. L'usage d'acronymes connus renforcent l'appropriation des techniques



MODE D'ECRITURE : FICTION

Le choix de la fiction en alternance avec des narrations colle aux situations de ventes. Une fiction qui met en scène des profils clients est privilégié par exemple car le jeu - un peu poussé - des acteurs permet de bien typer les profils. Sur des épisodes comme les objectifs « SMART », une narration avec sound design est choisi pour fixer les bases des notions



« La solution TOOTAK a été choisie pour un « refresh » à nos chefs de secteurs sur les méthodes et techniques de vente, afin de continuer à développer nos commerciaux et gagner en impact. Nos directeurs régionaux étaient plutôt sceptiques sur ce mode de formation mais très vite, nous avons levé les résistances par les écoutes des podcasts. Dix jours plus tard, ils nous disaient – « tu ne nous avais pas dit que c'était aussi vivant, qu'on parlait de nous et que les situations sont celles rencontrées dans les magasins... Le pari était alors gagné, car l'adhésion des managers est importante pour fédérer ; la facilité d'emploi et le caractère très précis des scènes jouées ont permis de développer ou rappeler les bonnes pratiques dans la vente, avec une alternance subtile entre pratique et théorie. Cet outil est bien réalisé car le contenu nous permet d'alimenter les échanges avec nos commerciaux lors des journées d'entraînement terrain. Nous poursuivons désormais l'aventure avec d'autres programmes et étendons le dispositif à d'autres collaborateurs. »

Nicolas Prandina

Directeur national des ventes GMS
Goûters Magiques

