

## FORMATION

**DUREE :** 18 jours soit 126 heures

**RYTHME :** temps plein discontinu, 3 jours par semaine pendant 6 semaines consécutives.

**OBJECTIFS :** être capable de :

- ✓ Manager une équipe
- ✓ Piloter l'activité d'enseignement de la sécurité routière et de la conduite
- ✓ Organiser le développement commercial et la relation clientèle dans l'enseignement de la sécurité routière et de la conduite

**PUBLIC CONCERNE :**

Toute personne désirant accéder à la gestion d'une unité d'enseignement de la conduite et de la sécurité routière et toute personne non titulaire d'un diplôme de niveau III (en droit ou gestion ou comptabilité) souhaitant obtenir l'agrément préfectoral pour exploiter un établissement d'enseignement de la conduite.

**PRE-REQUIS :**

- ✓ Maîtriser la langue française (écrit et oral) pour comprendre des notions juridiques et commerciales et maîtriser l'algèbre et l'arithmétique pour aborder la comptabilité.
- ✓ Avoir un casier judiciaire vierge (agrément auto-école).

**MATERIEL REQUIS :**

- ✓ Matériel de prise de notes, calculatrice
- ✓ Ordinateur portable pour le test final

**MOYENS PEDAGOGIQUES :**

- ✓ Salles de cours avec tableau et moyens audiovisuels (vidéo projection).
- ✓ Cours sur support Power Point.
- ✓ Cas pratiques.

**METHODES PEDAGOGIQUES :**

- ✓ Méthodes magistrales et interrogatives pour les enseignements théoriques de base
- ✓ Exercices en sous-groupes et méthode de la découverte collective
- ✓ Auto-évaluation au fil des compétences

**FORMATEURS :**

- ✓ Titulaires BAFM ou diplôme niveau III dans les divers domaines de compétences.

**VALIDATION :**

- ✓ Attestation de formation
- ✓ CQP RUESRC

**Suivi et évaluation de l'action :**

- ✓ Fiche d'évaluation de la satisfaction du stagiaire
- ✓ Suivi d'insertion à 3 mois

### **MODULE I-ACTIVITES RELATIVES AU MANAGEMENT D'EQUIPE :**

- Animation d'équipe pédagogique
- Eléments juridiques liées au management
- Recrutement et intégration de collaborateurs
- Réalisation d'entretiens individuels annuels et professionnels
- Développement des compétences individuelles et collectives
- Gestion des conflits

### **MODULE II-PILOTAGE DE L'ACTIVITE D'ENSEIGNEMENT DE LA SECURITE ROUTIERE ET DE LA CONDUITE :**

- Gérer administrativement une ou plusieurs école(s) de conduite
- Gérer financièrement une ou plusieurs école(s) de conduite
- Analyser et contrôler les activités d'une ou plusieurs école(s) de conduite
- Organiser et contrôler les interventions pédagogiques en école de conduite

### **MODULE III –DEVELOPPEMENT COMMERCIAL ET RELATION CLIENTELE DANS L'ENSEIGNEMENT DE LA CONDUITE :**

- Adapter l'offre de formation et les prix au marché local
- Construire un plan d'actions commerciales, de prospection et de fidélisation pour une école de conduite
- Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales, de prospection et de fidélisation pour une école de conduite
- Etablir des relations avec la clientèle et la fidéliser
- Gérer les litiges et réclamations clients d'une école de conduite