

**PROGRAMME DE FORMATION DU CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE RESPONSABLE D'UNITÉ
D'ENSEIGNEMENT DE LA SECURITE ROUTIERE ET DE LA CONDUITE (CQP RUESRC)**

RNCP 39740

Certificateur : Association Nationale pour la Formation Automobile – CNPE des services de l'automobile –
31/10/2029

BLOC 1 : 154 HEURES

MANAGEMENT D'EQUIPE

- UC1 - Animer une équipe
- UC2 - Traiter les situations conflictuelles
- UC3 - Recruter un collaborateur
- UC4 - Accompagner un collaborateur pendant sa prise de poste
- UC5 - Conduire les entretiens individuels annuels et professionnels
- UC6 - Repérer les écarts entre les compétences réelles et requises
- UC7 - Appliquer les règles du droit du travail
- UC8 - Définir une stratégie de conduite du changement
- UC9 - Mettre en œuvre le projet de conduite du changement

BLOC 2 : 91 HEURES

PILOTAGE DE L'ACTIVITE D'ENSEIGNEMENT DE LA SECURITE ROUTIERE ET DE LA CONDUITE

- UC1 - Elaborer le budget prévisionnel d'une ou plusieurs école(s) de conduite
- UC2 - Suivre le budget d'une ou plusieurs école(s) de conduite
- UC3 - Etablir les tableaux de bord pour suivre l'activité commerciale d'une ou plusieurs école(s) de conduite
- UC4 - Construire un plan d'actions correctives pour suivre l'activité commerciale d'une ou plusieurs école(s) de conduite
- UC5 - Organiser le travail au sein des équipes d'une ou plusieurs école(s) de conduite
- UC6 - Suivre l'activité des collaborateurs pour identifier les écarts entre objectifs réels/fixés
- UC7 - Appliquer et faire appliquer la législation dans les prestations commerciales d'une ou plusieurs école(s) de conduite
- UC8 - Faire appliquer les règles d'hygiène, de sécurité, d'accessibilité et de protection de l'environnement
- UC9 - Développer une méthode de réponse aux appels d'offres

BLOC 3 : 49 HEURES

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL ET RELATION CLIENTELE DANS L'ENSEIGNEMENT DE LA CONDUITE

- UC1 - Adapter l'offre de formation et les prix au marché local
- UC2 - Construire un plan d'actions commerciales, de prospection et de fidélisation pour une école de conduite
- UC3 - Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales, de prospection et de fidélisation pour développer l'activité commerciale d'une ou plusieurs école(s) de conduite
- UC4 - Etablir une relation client pérenne
- UC5 - Gérer les litiges et réclamations clients liés aux prestations d'une ou plusieurs école(s) de conduite
- UC6 - Manager une démarche qualité de l'activité pour accroître la satisfaction clients/fournisseurs

PRÉPARATION A L'ENTRETIEN DEVANT LE JURY : 7 HEURES

218 Avenue du haut Lévêque, Bâtiment 1 – 33600 Pessac Tel. 05 57 26 92 10
Formation continue 72330032733 – Siret 323 589 614 00037

R.C.S. BORDEAUX 323589614 – Code APE 8559A

Email : feu-vert-formation@orange.fr
www.feu-vert-formation.com

DURÉE	306 heures (dont 5 heures d'examen)
RYTHME	Temps plein continu, 4 jours par semaine
EFFECTIFS	6 à 12 personnes
MODALITÉS	Présentiel
OBJECTIFS	Être capable de : -Ouvrir ou reprendre une auto-école et en assurer la gestion, -Assurer des activités d'encadrement et d'organisation, contribuer au développement commercial d'une ou plusieurs unités d'enseignement de la sécurité routière et de la conduite.
PUBLIC CONCERNÉ	-Enseignants de la conduite et de la sécurité routière, -Personnels administratifs et commerciaux, -Demandeurs d'emploi. Formation accessible aux personnes en situation de handicap.
PRÉ REQUIS	- Être titulaire du TP ECSR ou du BEPECASER, être titulaire d'une autorisation d'enseigner en cours de validité, faire preuve d'au minimum une année d'expérience en tant qu'enseignant de la conduite automobile et de la sécurité routière. OU -Avoir exercé une activité salariée en auto-école d'au moins 1 an dans les 5 dernières années, rédiger un dossier détaillant son projet d'exploitation d'une école de conduite en tenant compte des conditions réglementaires d'ouverture, obtenir la validation par l'ANFA.
MATÉRIEL REQUIS	✓ Matériel de prise de notes ✓ Ordinateur portable
MOYENS PÉDAGOGIQUES	✓ Salles de cours avec tableau et moyens audio-visuels (vidéo projection). ✓ Cours sur support Power Point. ✓ Cas pratiques.
MÉTHODES PÉDAGOGIQUES	Méthodes magistrales et interrogatives pour les enseignements théoriques de base. Exercices en sous-groupes et méthodes de la découverte individuelle et collectives. Auto-évaluation au fil des compétences.
FORMATEURS	Titulaires BAFM ou FMESR Titulaires d'une certification de niveau 5 ou expérience dans le domaine concerné. Formateur : Mr LEFEVRE Éric
VALIDATION	Attestation de bloc(s) de compétences CQP RUESRC RNCP 39740
SUIVI ET EVALUATION DE L'ACTION	Fiche d'évaluation de la satisfaction du stagiaire
TARIF	7956€

MODALITES D'ÉVALUATION :

BLOC 1 : Durée : 45mn

- Mise en situation professionnelle portant sur la gestion d'un conflit impliquant un ou plusieurs collaborateurs sur des problématiques d'ordre légal ou juridique
Durée : **15mn**
- Etude de cas portant sur le recrutement et l'intégration d'un nouveau collaborateur, l'identification de ses compétences et leur développement à moyen et long terme
Durée : **15mn**
- Mise en situation professionnelle portant sur la conduite d'un entretien individuel d'un collaborateur démotivé
Durée : **15mn**

BLOC 2 : Durée : 3h

- Etude de cas portant sur l'analyse de la gestion financière et commerciale d'une école de conduite.
Durée : **2h00**
- Etude de cas portant sur la création d'une offre pédagogique liée à l'ouverture d'une école de conduite.
Durée : **1h00**

BLOC 3 : Durée : 40mn

- Entretien portant sur les moyens utilisés pour promouvoir son offre, récolter la satisfaction client et traiter les réclamations.
Durée : **40 mn**

ENTRETIEN DEVANT LE JURY **DUREE : 30mn**