

BLOCS DE COMPETENCES

BC-1 : MANAGEMENT D'EQUIPE

C-1-1 Animer une équipe

C-1-2 Développer les compétences individuelles et collectives

C-1-3 Gérer les conflits

C-1-4 Intégrer les éléments juridiques liés au management

C-1-5 Réaliser les entretiens individuels annuels et professionnels

C-1-6 Recruter et intégrer un collaborateur

BLOCS DE COMPETENCES

BC-2 : PILOTAGE DE L'ACTIVITE D'ENSEIGNEMENT DE LA SECURITE ROUTIERE ET DE LA CONDUITE

C-2-1 Gérer administrativement une ou plusieurs école(s) de conduite

C-2-2 Gérer financièrement une ou plusieurs école(s) de conduite

C-2-3 Analyser et contrôler les activités d'une ou plusieurs école(s) de conduite

C-2-4 Organiser et contrôler les interventions pédagogiques en école de conduite

BLOCS DE COMPETENCES

BC-3 : DEVELOPPEMENT COMMERCIAL ET RELATION CLIENTELE DANS L'ENSEIGNEMENT DE LA CONDUITE

C-3-1 Adapter l'offre de formation et les prix au marché local

C-3-2 Construire un plan d'actions commerciales, de prospection et de fidélisation pour une école de conduite

C-3-3 Mettre en oeuvre un plan d'actions commerciales, de prospection et de fidélisation pour une école de conduite

C-3-4 Etablir les relations avec la clientèle et la fidéliser

C-3-5 Gérer les litiges et réclamations clients d'une école de conduite