

FORMATION MOBILITE VTC

Préparation spécifique à l'examen d'admissibilité et à l'examen d'admission

Un mécanisme dit de « mobilité » permet à un candidat ayant été déclaré admissible à l'examen de conducteur de taxi ou de vmdtr, dans les 3 années qui précèdent, à ne subir que les 2 épreuves spécifiques au VTC.

Modalités et délai d'accès à la formation

Modalité : En présentiel.

Effectif : Pas d'effectif minimum ou maximum.

Dates de formation : Nous consulter.

Délais d'instruction : 72 heures.

Délais d'inscription : 14 jours de délais de rétractation obligatoire.

Inclusion et handicap : Nous contacter.

Dates d'examen national : Consulter le calendrier publié sur le site internet de la CMA.

Prérequis à l'examen national



Avoir été admis à l'examen théorique taxi ou vmdtr depuis moins de 3 ans

- Tout public titulaire du permis B dont le nombre de points n'est pas affecté par le délai probatoire prévu à l'article L223-1 du code de la route.
- Être apte médicalement (cf. article R221-11 du Code de la Route).
- Disposer d'un casier judiciaire (Bulletin n°2) ne comportant aucune des condamnations incompatibles avec l'exercice de la profession.

Objectif de la formation

La formation prépare à l'examen passerelle de chauffeur de vtc.

Cette action de formation a donc pour objectif général de préparer au passage et à la réussite de l'examen d'accès à la profession de chauffeur de vtc, avec pour finalité l'obtention de la carte professionnelle qui permet de démarrer l'activité.

Programme de l'examen

EPREUVE THEORIQUE SPECIFIQUE :

(sont concernés les 2 modules théoriques spécifiques aux vtc uniquement)

- F- Développement commercial et gestion propre à l'activité de vtc
- G- Réglementation nationale spécifique à l'activité de vtc.

EPREUVE PRATIQUE :

(sous condition de réussite à l'examen théorique)

- A- Conduite et sécurité.
- B- Relation client.
- C- Construction du parcours et accompagnement touristique.
- D- Facturation et paiement.

Contenu détaillé de la formation

Développement commercial et gestion propre à l'activité de vtc

Développement commercial :

- connaître et comprendre les principes généraux du marketing (analyse de marché, ciblage de l'offre, compétitivité, détermination du prix...).
- savoir valoriser les qualités de la prestation commerciale de vtc.
- savoir fidéliser ses clients et prospecter pour en obtenir d'autres.
- savoir mener des actions de communication pour faire connaître son entreprise, notamment par internet et les moyens numériques.
- savoir développer un réseau de partenaires favorisant l'accès à la clientèle (hôtels, entreprises...).

Gestion propre à l'activité de vtc :

- savoir établir un devis pour la réalisation d'une prestation et établir la facturation.
- savoir calculer le coût de revient en formule simple (formule monôme et binôme).
- savoir définir la notion de marge et l'utiliser pour calculer un prix de vente.

Réglementation nationale spécifique de l'activité de vtc

- connaître les dispositions applicables aux exploitants : les modalités d'inscription au registre des vtc, les règles relatives à la capacité financière, etc...
- connaître les obligations spécifiques relatives aux véhicules d'exploitation (dimensions, puissance, âge...) et connaître leur signalétique.
- savoir établir les documents relatifs à l'exécution de la prestation de transport qui doivent être présentés en cas de contrôle.

Préparation pratique

- Être capable de conduire en sécurité et respecter le code de la route.
- Être capable d'assurer l'entretien de son véhicule.
- Savoir prendre en charge et déposer un client et ses bagages.
- Savoir accueillir le client, bien se comporter et prendre congé.
- Être capable d'assurer un service commercial de qualité.
- Savoir élaborer et suivre un parcours.
- Savoir délivrer des informations touristiques et pratiques.
- Savoir établir le prix de la prestation, facturer et procéder à l'encaissement.

Méthode pédagogique

La formation comprend :

- Les cours,
- Les ressources pédagogiques,
- Des questionnaires d'entraînement,
- Un examen blanc,
- Le véhicule.

Modalité d'évaluation

Avant la formation :

Validation des prérequis et des attentes pédagogiques.

Pendant la formation :

Validation des acquis à la fin de chaque module par des tests d'entraînement/grille d'évaluation visés par le formateur.

A la fin de la formation :

Evaluation des compétences et des connaissances par un examen blanc basé sur le référentiel officiel (source CMA). Mise en situation d'examen.

Modalité de validation de la formation

A l'issue de la session, une attestation de fin de formation, validant les connaissances et compétences acquises, est remise au stagiaire par le formateur.

Contact



Formations
38 rue Dunois
75010 PARIS

SAS au capital de 10.000€

Siret : 841 186 794 00027

TVA intracommunautaire FR52841186794

Organisme de formation enregistré sous le numéro de déclaration d'activité 11941010694

Agrément préfectoral Formation numéro 20-002

Référencé DATADOCK et CPF

Directeur d'établissement : M. GHEDIRI Mohamed

Téléphone : 07 67 48 16 68

Mail : formations@ezeeapp.fr

Site : www.ezeeformations.com