



PROGRAMME DE FORMATION DÉTAILLÉ

« Clientèle privée : La méthode Pro pour doubler ses revenus VTC »

COORDONNÉES / CONTACT DE LA PERSONNE EN CHARGE DE LA FORMATION

DJOK PRESTIGE

Fatoumata YARANANGORE

4 parc des Fontenelles 78870 Bailly

contact@djokprestige.com 06 12 27 21 15

<https://www.djokprestige.com>

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier les mécanismes de la clientèle privée : attentes, comportements, fidélisation
- Mobiliser les stratégies professionnelles pour attirer une clientèle régulière
- Se positionner comme chauffeur VTC premium sur son marché
- Mettre en place un système simple et efficace pour doubler ses revenus grâce à la clientèle privée
- Améliorer son image, sa communication et son professionnalisme

Durée de la formation : 14 heures au total réparties sur 2 jours

Effectif de la formation : de 1 à 14 participants

Date de la formation les 29 et 30 décembre 2025

Lieu de la formation : 4 parc des Fontenelles 78870 Bailly

Horaires de formation 10h00-17h00

Publics visés : Chauffeur VTC débutants ou expérimentés souhaitant optimiser leur activité de VTC par le développement d'une clientèle privée.

DJOK PRESTIGE SASU – Capital social 500E

Téléphone : 01 48 47 52 13 - 66, Avenue des Champs Élysées – 75008 PARIS

Enregistrée au RCS de Paris sous le numéro SIRET 903 268 431 00017 – Code NAF/APE 4932ZB

NDA numéro 11756862875 auprès du préfet région Ile de France.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément d'État.

Version 1 – décembre 2025



PROGRAMME DE FORMATION DÉTAILLÉ

« Clientèle privée : La méthode Pro pour doubler ses revenus VTC »

Prérequis : Aucun prérequis.

Prérequis techniques : aucun

- ⊙ **Modalités d'accès** : analyse de la demande avec validation de la faisabilité du projet du stagiaire.
- ⊙ **Délais d'accès** : Un délai de 14 jours est requis entre la prise en charge de la formation par Djok Prestige et l'entrée en formation.



Accessibilité : Locaux et Formations Djok Prestige accessibles aux PSH. Merci de prendre contact avec la référente handicap Mme **Fatoumata YARANANGORE** mail : contact@djokprestige.com – Tél. : **06 12 27 21 15** - afin de planifier un entretien.

MODALITÉS D'ORGANISATION DE LA FORMATION

La formation a lieu en présentiel dans les locaux de DJOK PRESTIGE situés au 4 parc des Fontenelles 78870 Bailly.

MOYENS TECHNIQUES, PÉDAGOGIQUE ET D'ENCADREMENT

Moyens pédagogiques : Supports pédagogiques complets et variés

Méthodes pédagogiques : Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques concrets et réels. Méthode active et participative complétée par la méthode interrogative, quizz.

Encadrement : Madame Fatoumata YARANANGORE contact@djokprestige.com - 06 12 27 21 15 - diplômée d'un MBA et d'un DUT Gestion des PME ; chauffeur VTC depuis plus de 5 ans et ayant développé sa clientèle privée.

Modalités de suivi du stagiaire en formation

Les participants signent une feuille d'émargement attestant de leur présence.

Des évaluations à chaud et à froid seront réalisées post formation.

Modalités d'évaluation de la formation

L'évaluation des acquis de la formation est réalisée au travers du contrôle continu avec QCM et évaluation finale sous forme d'étude de cas.

Prix : 500€HT soit 600€ TTC



PROGRAMME DE FORMATION DÉTAILLÉ

« Clientèle privée : La méthode Pro pour doubler ses revenus VTC »

Ce prix comprend : l'intervention de la formatrice, les supports pédagogiques, les documents « Bonus »

Il ne comprend pas : autres frais pédagogiques liés à la formation (abonnements de veille, hébergement, restauration...).

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

Jour 1

Accueil stagiaire – 15min – 10h00 à 10h15

Rappel des objectifs et des modalités de la formation

Tour de table et présentation du formateur

Module 1 – Le marché de la clientèle privée – 70min – 10h15 à 11h25

- Analyse des profils de clients à forte valeur (VIP, entreprises, tourisme premium...)
- Attentes, comportements, critères de fidélité
- Opportunités dans le secteur VTC haut de gamme
- Vision stratégique du positionnement

Évaluation du module sous forme de QCM

Module 2 : Valoriser son image et son professionnalisme – 70min – 11h25 à 12h35

- Code vestimentaire & attitude professionnelle
- Communication verbale/non verbale
- Gestion des situations sensibles avec élégance
- Création d'une expérience mémorable pour le client

Évaluation du module sous forme de QCM

Module 3 – Branding du chauffeur et construction d'une réputation solide – 70min – 12h35 à 13h45

- Identité professionnelle forte (bio, storytelling, promesse de service)

DJOK PRESTIGE SASU – Capital social 500E

Téléphone : 01 48 47 52 13 - 66, Avenue des Champs Élysées – 75008 PARIS

Enregistrée au RCS de Paris sous le numéro SIRET 903 268 431 00017 – Code NAF/APE 4932ZB

NDA numéro 11756862875 auprès du préfet région Ile de France.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément d'État.

Version 1 – décembre 2025



PROGRAMME DE FORMATION DÉTAILLÉ

« Clientèle privée : La méthode Pro pour doubler ses revenus VTC »

- Avis clients, e-réputation & influence digitale
- Secrets des chauffeurs les mieux notés
- Fidélisation par l'image de marque personnelle

Évaluation du module sous forme de QCM

Module 4 – Optimiser son véhicule pour le service premium – 70min – 13h45 à 14h55

- Critères d'un véhicule attirant pour les clients privés
- Propreté, confort, équipements premium
- Création d'un service différencié (eau, chargeurs, wifi, tablettes...)
- Détails qui créent "l'effet WAOUH"

Évaluation du module sous forme de QCM

Module 5 – Techniques d'acquisition de clientèle privée – 70min – 14h55 – 16h05

- Prospection auprès d'hôtels, conciergeries, cliniques privées, clubs d'affaires
- Partenariats stratégiques et contrats récurrents
- Création d'une base clients propriétaire
- Scripts d'approche gagnants

Évaluation du module sous forme de QCM

Module 6 – Maitriser les outils numériques professionnels – 55 min – 16h05 – 17h00

- CRM (base clients), agenda intelligent, automatisation
- Site internet professionnel & formulaire de réservation
- Réseaux sociaux : attirer des clients haut de gamme
- Publicités ciblées (ex : Google, Instagram)

Évaluation du module sous forme de QCM

Jour 2



PROGRAMME DE FORMATION DÉTAILLÉ

« Clientèle privée : La méthode Pro pour doubler ses revenus VTC »

Module 7 – Techniques de ventes et d'apsell en VTC – 70min – 10h00 à 11h10

- Comment proposer des services additionnels
- Techniques pour augmenter le panier moyen par course
- Offre packagée (transfert + attente + services spéciaux)
- Stratégie tarifaire rentable & transparente

Évaluation du module sous forme de QCM

Module 8 – Gestion financière pour doubler ses revenus – 70min – 11h10 à 12h20

- Calcul des coûts & marge réelle par course
- Plan d'investissement rentable (véhicule, marketing...)
- Projection financière avec objectif de doubles revenus
- Optimisation fiscale et administrative

Évaluation du module sous forme de QCM

Module 9 – Gestion de la relation client et fidélisation- 70min – 12h20 à 13h30

- Communication proactive avant/pendant/après chaque mission
- Programme VIP & carte de fidélité
- Petits plus personnalisés = grosses retombées
- Gestion des litiges avec intelligence émotionnelle

Évaluation du module sous forme de QCM

Module 10 – Mise en place d'un plan d'action sur 90 jours – 70min – 13h30 – 14h40

- Objectifs chiffrés + indicateurs de performance
- Organisation du travail (horaires rentables, zones stratégiques...)
- Checklist hebdomadaire pour rester dans la croissance
- Suivi individuel + ajustement stratégique

Évaluation du module sous forme de QCM



PROGRAMME DE FORMATION DÉTAILLÉ

« Clientèle privée : La méthode Pro pour doubler ses revenus VTC »

Bonus – 65min – 14h40 – 15h45

- Modèles de contrats hôtels & entreprises
- Scripts prospection & emails automatiques
- Tableur de calcul de rentabilité
- Templates de posts LinkedIn/Instagram

Evaluation finale : étude de cas de 1h00 – 15h45 – 16h45

Bilan de fin de formation – 15min – 16h45 – 17h00

Questions / réponses

Débriefing

Recueil satisfaction



PROGRAMME DE FORMATION DÉTAILLÉ

« Clientèle privée : La méthode Pro pour doubler ses revenus VTC »

DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE

| Durée et horaires | Module | Objectifs | Contenu | Méthodes pédagogiques | Moyens pédagogiques | Modalités d'évaluation |
|-------------------------|---------------------------------------|--|--|--|--|------------------------|
| 15 min (10h00–10h15) | Accueil | Rappel des objectifs de la formation | Présentation du formateur, objectifs, tour de table | Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques concrets et réels. Méthode active et participative complétée par la méthode interrogative, quizz | Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques concrets et réels. Méthode active et participative complétée par la méthode interrogative, quizz | Échanges oraux |
| 70 min (10h15–11h25) | Module 1 – Marché clientèle privée | Identifier les clients à forte valeur et comprendre leurs attentes | Analyse des profils de clients à forte valeur (VIP, entreprises, tourisme premium...) Attentes, comportements, critères | Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques concrets et réels. Méthode active et participative complétée | Supports de cours | QCM |

DJOK PRESTIGE SASU – Capital social 500E

Téléphone : 01 48 47 52 13 - 66, Avenue des Champs Élysées – 75008 PARIS

Enregistrée au RCS de Paris sous le numéro SIRET 903 268 431 00017 – Code NAF/APE 4932ZB

NDA numéro 11756862875 auprès du préfet région Ile de France.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément d'État.

Version 1 – décembre 2025



PROGRAMME DE FORMATION DÉTAILLÉ

« Clientèle privée : La méthode Pro pour doubler ses revenus VTC »

| Durée et horaires | Module | Objectifs | Contenu | Méthodes pédagogiques | Moyens pédagogiques | Modalités d'évaluation |
|----------------------|----------------------------------|--|---|--|---------------------|------------------------|
| | | | de fidélité Opportunités dans le secteur VTC haut de gamme Vision stratégique du positionnement | par la méthode interrogative, quizz | | |
| 70 min (11h25–12h35) | Module 2 – Image professionnelle | Adopter une posture haut de gamme | Code vestimentaire, communication, gestion des situations, expérience client | Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques concrets et réels. Méthode active et participative complétée par la méthode interrogative, quizz | Supports de cours | QCM |
| 70 min (12h35–13h45) | Module 3 – Branding | Construire une image de marque forte | Identité, storytelling, e-réputation, avis clients, fidélisation | Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques concrets et réels. Méthode active et participative complétée par la méthode interrogative, quizz | Supports de cours | QCM |
| 70 min (13h45–14h55) | Module 4 – Véhicule premium | Optimiser son véhicule pour un service haut de gamme | Critères du véhicule, confort, équipements, services différenciants | Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques concrets et réels. Méthode active et | Supports de cours | QCM |



PROGRAMME DE FORMATION DÉTAILLÉ

« Clientèle privée : La méthode Pro pour doubler ses revenus VTC »

| Durée et horaires | Module | Objectifs | Contenu | Méthodes pédagogiques | Moyens pédagogiques | Modalités d'évaluation |
|-------------------------|---|---|--|--|--------------------------------------|------------------------|
| | | | | participative complétée par la méthode interrogative, quizz | | |
| 70 min (14h55–16h05) | Module 5 Acquisition clients | – Développer une clientèle privée rentable | Prospection, partenariats, base clients, scripts commerciaux | Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques concrets et réels. Méthode active et participative complétée par la méthode interrogative, quizz | Supports de cours | QCM |
| 55 min (16h05–17h00) | Module 6 Outils numériques | – Utiliser les outils digitaux pour développer son activité | CRM, site web, réseaux sociaux, publicité | Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques concrets et réels. Méthode active et participative complétée par la méthode interrogative, quizz | Supports de cours et réseaux sociaux | QCM |
| 70 min (10h00–11h10) | Module 7 Techniques de vente | – Augmenter le panier moyen | Upsell, offres packagées, stratégie tarifaire | Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques concrets et réels. Méthode active et participative complétée par la méthode interrogative, quizz | Supports de cours | QCM |

DJOK PRESTIGE SASU – Capital social 500E

Téléphone : 01 48 47 52 13 - 66, Avenue des Champs Élysées – 75008 PARIS

Enregistrée au RCS de Paris sous le numéro SIRET 903 268 431 00017 – Code NAF/APE 4932ZB

NDA numéro 11756862875 auprès du préfet région Ile de France.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément d'État.

Version 1 – décembre 2025



PROGRAMME DE FORMATION DÉTAILLÉ

« Clientèle privée : La méthode Pro pour doubler ses revenus VTC »

| Durée et horaires | Module | Objectifs | Contenu | Méthodes pédagogiques | Moyens pédagogiques | Modalités d'évaluation |
|-------------------------|---------------------------------------|---|---|--|--|------------------------|
| 70 min (11h10–12h20) | Module 8 – Gestion financière | Piloter la rentabilité et doubler ses revenus | Coûts, marges, investissements, projection, fiscalité | Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques concrets et réels. Méthode active et participative complétée par la méthode interrogative, quizz | Supports de cours | QCM |
| 70 min (12h20–13h30) | Module 9 – Relation client | Fidéliser et gérer la relation client | Parcours client, programme VIP, personnalisation, litiges | Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques concrets et réels. Méthode active et participative complétée par la méthode interrogative, quizz | Supports de cours | QCM |
| 70 min (13h30–14h40) | Module 10 – Plan d'action 90 jours | Mettre en place une stratégie concrète | Objectifs, organisation, d'action, KPI, plan | Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques concrets et réels. Méthode active et participative complétée par la méthode interrogative, quizz | Supports de cours | QCM |
| 65 min (14h40–15h45) | Bonus | Fournir des outils directement exploitables | Contrats, scripts, tableurs, templates | Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques concrets et | Modèles de contrats hôtels & entreprises Scripts prospection & emails | |



PROGRAMME DE FORMATION DÉTAILLÉ

« Clientèle privée : La méthode Pro pour doubler ses revenus VTC »

| Durée et horaires | Module | Objectifs | Contenu | Méthodes pédagogiques | Moyens pédagogiques | Modalités d'évaluation |
|-------------------------|-------------------|--|--|--|---|------------------------|
| | | | | réels. Méthode active et participative complétée par la méthode interrogative, quizz | automatiques Tableur de calcul de rentabilité Templates de posts LinkedIn/Instagram | |
| 60 min (15h45–16h45) | Évaluation finale | Valider les compétences acquises | Étude de cas complète | Étude de cas pratique | Support d'étude de cas | Évaluation finale |
| 15 min (16h45–17h00) | Bilan de fin | Mesurer la satisfaction et consolider les acquis | Questions/réponses, débriefing, questionnaire satisfaction | Échanges participatifs | Questionnaire de satisfaction | Évaluation à chaud |