



## FORMATION LE RISQUE ROUTIER DES COMMERCIAUX

### PROGRAMME

#### Séquence 1 : Connaissance des risques du métier de commercial

- Les participants recherchent et classent les principaux risques de leur métier ;
- Le formateur restitue les risques à travers le document unique ;
- Les participants identifient les causes du risque majeur (risque routier) ;
- Le formateur synthétise les trois causes majeures du risque routier avec les statistiques des accidents (séquence 2).

#### Séquence 2 : Présentation des statistiques accidents routiers

- Les caractéristiques nationales ;
- Les statistiques de votre entreprise (après votre accord) ;
- Les conséquences et les enjeux ;
- Faire prendre conscience que le véhicule est un coût important pour l'entreprise (ainsi que l'essence, le péage, le téléphone, les primes...)

#### Séquence 3 : Analyse des 3 causes majeures des risques routiers commerciaux

→ **LE MATERIEL** : Présentation de la procédure gestion de flotte et réalisation d'une charte de bonne conduite.

*Exercice : Quizz*

→ **L'HUMAIN** : Le comportement de conduite et le respect des règles du code de la route (téléphone, repas, ordinateur, GPS, alcool (repas d'affaire), médicaments, drogues...).

*Exercice : code de la route.*

→ **L'ORGANISATION** : Présentation et rappel des outils de gestion organisationnelle.

*Exercice : Analyse vidéo d'une journée type d'un commercial jusqu'à son accident : les participants doivent repérer l'ensemble des causes dont l'organisation à l'origine de l'accident ainsi que les solutions de prévention.*

#### Séquence 4 : Bilan

- Synthèse de la formation ;
- Questions / Réponses ;
- Avis des participants.

### OBJECTIFS

- Réduire les situations à risque au volant ;
- Être conscient de l'accidentologie au travail ;
- Adopter un comportement de conduite plus sûr et respectueux de l'environnement et ainsi, permettre aux conducteurs d'améliorer leur sécurité et celle des autres usagers de la route tout en diminuant le coût d'utilisation du matériel roulant ;
- Améliorer l'organisation de chacun

### PUBLIC

- Cette formation s'adresse aux personnes exerçant le métier de commercial.

### DURÉE ET LIEU

- 1 journée sur votre site, adaptable à vos besoins.

### MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques : présentation powerpoint, vidéo... ;
- Exercices pratiques : analyse de situations d'accidents à partir de photos, de vidéos..., mise en situation réelle « code de la route » ;
- Echanges, questions-réponses, tours de table.
- Une vidéo sur le « métier du commercial au sein de votre entreprise » peut être réalisée avec vos équipes.
- Des documents sur les thématiques de la formation pourront être remis aux stagiaires.

### A PROPOS DU CERFOS

Centre d'Evaluation des Risques et de Formations à la Sécurité

Tel : 04 73 33 25 28 / 06 28 07 70 82– Mail : [cerfos@cerfos.fr](mailto:cerfos@cerfos.fr)

Site internet : [www.cerfos.fr](http://www.cerfos.fr)