Annexe 1 – séance par séance – version 2 · version du 13/11/2026

Programme détaillé – Négociateur technico-commercial – session de juillet 2026

Organisme	RK FORMATION – CFA
Formateur	Patrick ROCHE – titre professionnel Formateur professionnel d'adultes
Responsable pédagogique	Hervé DEMB
Session	Juillet 2026 – contrat du 27/07/2026 au 26/07/2027 – première journée au CFA le 30/07/2026
Volume horaire	103 séances de 5 h + 1 séance de 4 h 30 (519 h 30) + épreuves de certification 8 h 30 = 528 heures
Horaires	Jeudi et vendredi, 9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00 ; séance du 23/07/2027 : fin à 15 h 30
Séances repositionnées (jours fériés)	Mercredis 23/12/2026, 30/12/2026 et 05/05/2027 – aucune heure supplémentaire
Lieu	33 B avenue Louis Bordes, 93240 Stains – examen au 27 avenue Louis Bordes, immeuble « Le Delta », 93240 Stains

Séq.	Séances	Heures	Période
CCP 1 – B1 à B4	J1 → J52	260 h	30/07/2026 → 22/01/2027
CCP 2 – B5 à B8	J53 → J104	259 h 30	28/01/2027 → 23/07/2027
Examen	**1 jour**	**8 h 30**	**Lundi 26/07/2027**
Total	**105 jours**	**528 h**	**12 mois**

> Ce programme détaille, séance par séance, les objectifs, les contenus, les travaux attendus en entreprise et au centre, et les livrables. Chaque livrable constitue une preuve de compétence pouvant être intégrée au dossier de certification. Il est remis à l'apprenti, au maître d'apprentissage et au formateur.

Programme détaillé séance par séance

N°	Date	Intitulé	Contenu pédagogique	Travaux attendus	Livrable	Durée
Séquence B1 – Veille et environnement commercial – RNCP39063BC01 (CCP 1) – compétence visée : Assurer une veille commerciale						
J1	Jeu. 30/07/2026	**Découverte du métier et du référentiel RNCP 39063**	Présentation du titre professionnel NTC, des blocs de compétences, du jury. Rôle du NTC en entreprise B2B.	Réaliser une fiche de présentation de son poste en entreprise d'accueil	Fiche de poste apprenti — 1 page	5 h

N°	Date	Intitulé	Contenu pédagogique	Travaux attendus	Livrable	Durée
J2	Ven. 31/07/2026	**Analyse de l'environnement macro-économique (PESTEL)**	Méthode PESTEL appliquée au secteur d'activité. Identification des facteurs d'influence.	Réaliser une analyse PESTEL de son secteur d'activité	Tableau PESTEL complété — secteur de l'entreprise	5 h
J3	Jeu. 06/08/2026	**Sources et outils de veille commerciale**	Veille active vs passive. Sources primaires et secondaires. Outils numériques (Google Alerts, LinkedIn, presse spécialisée).	Mettre en place un système de veille hebdomadaire sur son marché	Plan de veille personnalisé — tableau de bord sources	5 h
J4	Ven. 07/08/2026	**Analyse concurrentielle et benchmark**	Identifier les concurrents directs et indirects. Grille de benchmark : offre, prix, positionnement.	Réaliser un benchmark de 5 concurrents de l'entreprise	Grille benchmark concurrentielle complétée	5 h
J5	Jeu. 13/08/2026	**Analyse du marché cible et segmentation**	Définition du marché adressable. Critères de segmentation B2B (taille, secteur, géographie, comportement).	Segmenter le marché cible de l'entreprise en 3 à 5 segments	Carte de segmentation marché — présentation orale 5 min	5 h
J6	Ven. 14/08/2026	**Identification et qualification des prospects**	Différence suspect / prospect / client. Critères de qualification BANT (Budget, Authority, Need, Timeline).	Constituer une liste de 20 prospects qualifiés pour l'entreprise	Fichier prospects qualifiés — 20 entrées minimum	5 h
J7	Jeu. 20/08/2026	**Le fichier client et les outils CRM**	Structure d'un CRM. Saisie, mise à jour, exploitation des données. RGPD et données commerciales.	Créer ou enrichir 10 fiches clients/prospects dans le CRM de l'entreprise	Capture d'écran CRM — 10 fiches complètes	5 h
J8	Ven. 21/08/2026	**Analyse SWOT appliquée à l'offre commerciale**	Méthode SWOT. Liens entre analyse externe (veille) et interne (ressources). Priorités stratégiques.	Réaliser une SWOT de l'offre principale de l'entreprise	Matrice SWOT commentée — 1 page	5 h
J9	Jeu. 27/08/2026	**Les tendances du marché et innovations sectorielles**	Lire et analyser des études de marché. Identifier les signaux faibles et ruptures technologiques.	Rédiger une note de veille sur une tendance identifiée dans son secteur	Note de veille — 1 page avec sources	5 h
J10	Ven. 28/08/2026	**Positionnement de l'entreprise et proposition de valeur**	Concept de positionnement. Formulation de la proposition de valeur (problème / solution / bénéfice).	Formaliser la proposition de valeur de l'entreprise en 3 phrases clés	Fiche proposition de valeur — validée avec le tuteur	5 h
J11	Jeu. 03/09/2026	**Environnement juridique et réglementaire commercial**	Contrats commerciaux (CGV, bon de commande, contrat cadre). Droit de la concurrence. Protection des données.	Analyser un contrat commercial fourni par l'entreprise	Synthèse juridique — clauses clés identifiées et commentées	5 h
J12	Ven. 04/09/2026	**Synthèse bloc B1 et préparation évaluation formative**	Révision des compétences B1. Questions type jury. Retour sur les livrables produits.	Préparer une présentation synthèse de 10 min sur la veille réalisée	Support de présentation synthèse B1 — remis au formateur	5 h
J13	Jeu. 10/09/2026	**Évaluation formative B1 — Mise en situation**	Mise en situation : présentation de la veille marché à un comité de direction fictif.	Présenter son analyse de marché et ses recommandations à l'oral	Grille d'évaluation formative B1 complétée — auto-évaluation	5 h

N°	Date	Intitulé	Contenu pédagogique	Travaux attendus	Livrable	Durée
Séquence B2 – Plan d'actions commerciales – RNCP39063BC01 (CCP 1) – compétence visée : Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales						
J14	Ven. 11/09/2026	**Objectifs commerciaux et indicateurs de performance**	Définir des objectifs SMART. KPI commerciaux : CA, marge, taux de conversion, nombre de RDV.	Définir 5 objectifs SMART pour son activité commerciale en entreprise	Tableau d'objectifs SMART — validé avec le tuteur	5 h
J15	Jeu. 17/09/2026	**Structurer un plan d'actions commerciales (PAC)**	Architecture d'un PAC : cibles, actions, ressources, calendrier, budget, KPI.	Élaborer le squelette de son PAC pour le semestre à venir	Trame PAC complétée — 1ère version	5 h
J16	Ven. 18/09/2026	**Ciblage et priorisation des comptes**	Méthode ABC (Pareto) appliquée au portefeuille clients. Comptes clés vs comptes courants.	Classer le portefeuille clients de l'entreprise selon la méthode ABC	Classement ABC commenté — portefeuille clients	5 h
J17	Jeu. 24/09/2026	**Définir les actions de prospection et fidélisation**	Types d'actions : emailing, phoning, salons, partenariats, réseaux sociaux. ROI de chaque canal.	Sélectionner 3 actions de prospection adaptées à son marché et les planifier	Plan d'actions prospection — 3 mois	5 h
J18	Ven. 25/09/2026	**Budget commercial et prévisions de vente**	Construction d'un budget commercial. Prévisions par compte et par produit. Saisonnalité.	Établir un prévisionnel de vente sur 6 mois pour son portefeuille	Tableau prévisionnel de vente — fichier Excel ou PDF	5 h
J19	Jeu. 01/10/2026	**Le tableau de bord commercial**	Concevoir un tableau de bord : indicateurs, fréquence, responsable. Outils (Excel, CRM, BI).	Créer un tableau de bord hebdomadaire de suivi de son activité	Tableau de bord commercial — opérationnel	5 h
J20	Ven. 02/10/2026	**Stratégie de prix et politique tarifaire**	Méthodes de fixation des prix (coût+marge, valeur perçue, concurrence). Remises et conditions.	Analyser la politique tarifaire de l'entreprise et la comparer à 2 concurrents	Note d'analyse tarifaire — 1 page	5 h
J21	Jeu. 08/10/2026	**Organisation et gestion du temps commercial**	Matrice Eisenhower appliquée au commercial. Gestion des priorités. Outils d'organisation.	Planifier une semaine type de travail commercial en entreprise	Planning semaine type — optimisé et commenté	5 h
J22	Ven. 09/10/2026	**Les outils digitaux du commercial (Social Selling)**	LinkedIn Sales Navigator, emailing automatisé, CRM mobile. Créer du contenu professionnel.	Optimiser son profil LinkedIn et publier un post professionnel	Profil LinkedIn optimisé + capture d'écran du post publié	5 h
J23	Jeu. 15/10/2026	**Reporting et compte rendu d'activité**	Structurer un compte rendu de visite. Reporting hebdomadaire. Communication avec le management.	Rédiger un compte rendu de visite client selon le modèle RK FORMATION	Compte rendu de visite — 1 visite réelle ou simulée	5 h
J24	Ven. 16/10/2026	**Le PAC en pratique — cas d'entreprise**	Étude de cas : construire un PAC complet pour un territoire ou un segment cible.	Finaliser son PAC complet pour l'entreprise d'accueil	PAC finalisé — document complet remis au formateur	5 h
J25	Jeu. 22/10/2026	**Synthèse B2 et préparation évaluation formative**	Révision des outils B2. Questions type jury. Mise en perspective avec l'activité réelle.	Préparer une présentation de son PAC pour le tuteur entreprise	Support de présentation PAC — 10 slides maximum	5 h

N°	Date	Intitulé	Contenu pédagogique	Travaux attendus	Livrable	Durée
J26	Ven. 23/10/2026	**ECF n°1 — Évaluation en Cours de Formation (ECF) — Mise en situation professionnelle**	Soutenance du Plan d'Actions Commerciales devant le formateur évaluateur, avec participation d'un pair.	Défendre son PAC à l'oral, répondre aux questions	Grille d'évaluation ECF (mise en situation professionnelle) — auto-évaluation et évaluation croisée	5 h
Séquence B3 – Prospection commerciale – RNCP39063BC01 (CCP 1) – compétence visée : Prospecter un secteur défini						
J27	Jeu. 29/10/2026	**Préparation de la prospection téléphonique**	Script d'appel, objections courantes, barrage secrétariat. Fixer un RDV par téléphone.	Rédiger un script de prospection téléphonique adapté à son marché	Script d'appel téléphonique — version finalisée	5 h
J28	Ven. 30/10/2026	**Mise en pratique — prospection téléphonique (jeux de rôle)**	Exercices de phoning en binôme. Débriefing individuel sur la posture, le ton, l'accroche.	Réaliser 5 appels de prospection réels et les enregistrer dans le CRM	Rapport de prospection — 5 appels tracés dans le CRM	5 h
J29	Jeu. 05/11/2026	**La prospection digitale — LinkedIn et emailing**	Rédiger un message LinkedIn percutant. Campagne d'emailing : objet, corps, CTA, relance.	Concevoir et envoyer une séquence de 3 emails de prospection	Séquence email rédigée +taux d'ouverture relevé	5 h
J30	Ven. 06/11/2026	**La prospection terrain — visite et présentation spontanée**	Organiser une tournée de prospection. Approche directe en point de vente ou entreprise.	Planifier et réaliser une demi-journée de prospection terrain	Rapport de prospection terrain — comptes rendus de visites	5 h
J31	Jeu. 12/11/2026	**Les salons professionnels et événements B2B**	Préparer sa participation à un salon. Qualifier les contacts sur stand. Suivi post-salon.	Préparer un kit salon (pitch, documentation, grille de qualification contacts)	Kit salon — pitch 2 min + documentation + grille qualification	5 h
J32	Ven. 13/11/2026	**Traitement des objections à la prospection**	Objections fréquentes : pas intéressé, déjà fournisseur, pas le bon moment. Technique CRAC.	Rédiger les réponses aux 5 objections les plus fréquentes dans son secteur	Guide traitement objections — 5 objections avec réponses argumentées	5 h
J33	Jeu. 19/11/2026	**La prise de rendez-vous et la qualification du besoin**	Convaincre de l'intérêt d'un RDV. Questions de qualification (SPIN Selling). Agenda préparatoire.	Prendre 3 RDV qualifiés auprès de prospects réels ou simulés	3 RDV planifiés — fiches de qualification remplies	5 h
J34	Ven. 20/11/2026	**Préparer et conduire un premier rendez-vous**	Recherche préalable sur le prospect. Structure du RDV découverte. Écoute active.	Préparer un RDV découverte avec un prospect réel et le conduire	Fiche de préparation RDV + compte rendu post-RDV	5 h
J35	Jeu. 26/11/2026	**La découverte des besoins — méthode SPIN**	Questions de Situation, Problème, Implication, Nécessité. Reformulation et validation.	Appliquer la méthode SPIN lors d'un RDV ou jeu de rôle	Grille SPIN complétée — 4 questions par catégorie	5 h
J36	Ven. 27/11/2026	**Gestion du pipeline commercial**	Stades du pipeline (découverte, proposition, négociation, closing). Taux de transformation.	Mettre à jour son pipeline dans le CRM avec les prospects en cours	Pipeline CRM mis à jour — 10 opportunités minimum	5 h
J37	Jeu. 03/12/2026	**Relance et suivi des prospects**	Timing et méthode de relance. Outils de tracking. Ne pas abandonner trop tôt.	Mettre en place une séquence de relance pour 5 prospects silencieux	Plan de relance — 5 prospects avec séquence personnalisée	5 h

N°	Date	Intitulé	Contenu pédagogique	Travaux attendus	Livrable	Durée
J38	Ven. 04/12/2026	**Synthèse B3 et préparation évaluation formative**	Bilan de la prospection réalisée. Points forts et axes d'amélioration. Préparation MSP.	Préparer le dossier de prospection : bilan, résultats, enseignements	Dossier prospection — bilan chiffré + analyse qualitative	5 h
J39	Jeu. 10/12/2026	**Évaluation formative B3 — Mise en situation prospection**	Simulation complète : appel prospection + traitement objection +prise de RDV.	Réaliser une mise en situation prospection complète enregistrée	Vidéo ou enregistrement MSP prospection — grille d'évaluation	5 h
Séquence B4 – Analyse des KPI et reporting – RNCP39063BC01 (CCP 1) – compétence visée : Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives						
J40	Ven. 11/12/2026	**Les indicateurs clés de performance (KPI) commerciaux**	KPI d'activité (appels, RDV, propositions) vs KPI de résultat (CA, marge, taux). Tableaux de bord.	Identifier et définir les 10 KPI prioritaires pour son poste	Dictionnaire de KPI personnalisé — 10 indicateurs définis	5 h
J41	Jeu. 17/12/2026	**Analyse des ventes et du portefeuille**	Analyse des ventes par client, produit, région, période. Identifier les meilleures opportunités.	Réaliser une analyse des ventes des 3 derniers mois en entreprise	Rapport d'analyse des ventes — synthèse commentée	5 h
J42	Ven. 18/12/2026	**Calcul et analyse de la marge commerciale**	Marge brute, marge nette, taux de marge. Impact des remises. Seuil de rentabilité.	Calculer la marge sur 5 devis ou affaires réalisés en entreprise	Tableau de marge — 5 affaires analysées	5 h
J43	Jeu. 24/12/2026	**Prévisions et suivi du budget commercial**	Comparaison budget vs réalisé. Analyse des écarts. Mesures correctives.	Comparer le réalisé mensuel au budget et identifier 2 actions correctives	Tableau budget/réalisé + note d'analyse des écarts	5 h
J44	Mer. 23/12/2026 ★	**Le reporting commercial — structure et présentation**	Rapport hebdomadaire et mensuel. Présenter les résultats à la direction. Storytelling des chiffres.	Rédiger un rapport d'activité mensuel complet	Rapport d'activité mensuel — format professionnel	5 h
J45	Jeu. 31/12/2026	**Outils d'analyse — Excel et tableaux croisés dynamiques**	Maîtriser les TCD pour analyser des données de vente. Graphiques professionnels.	Créer un tableau croisé dynamique à partir des données de vente de l'entreprise	Fichier Excel avec TCD et graphiques — données réelles	5 h
J46	Mer. 30/12/2026 ★	**Analyse de la rentabilité client**	Coût d'acquisition client. Valeur vie client (CLV). Segmentation par rentabilité.	Calculer la rentabilité de 3 clients clés de son portefeuille	Fiche de rentabilité client — 3 analyses complètes	5 h
J47	Jeu. 07/01/2027	**Suivi et optimisation des actions commerciales**	Mesurer le ROI des actions du PAC. Ajuster en cours d'exécution. Agilité commerciale.	Évaluer le ROI d'une action commerciale réalisée et proposer une optimisation	Note ROI — analyse + recommandation	5 h
J48	Ven. 08/01/2027	**Les outils de pilotage avancés — CRM et BI**	Rapports CRM automatisés. Introduction aux outils BI (Power BI, Tableau). Lecture d'un dashboard.	Paramétrer un rapport automatique dans le CRM ou Excel	Rapport automatisé — capture d'écran paramétrage	5 h
J49	Jeu. 14/01/2027	**Analyse de la satisfaction client et NPS**	Mesurer la satisfaction client. Net Promoter Score. Exploitation des retours clients.	Concevoir un questionnaire de satisfaction court et l'administrer à 3 clients	Questionnaire + résultats + analyse — 3 clients interrogés	5 h

N°	Date	Intitulé	Contenu pédagogique	Travaux attendus	Livrable	Durée
J50	Ven. 15/01/2027	**Bilan de l'activité CCP 1 — auto-évaluation**	Faire le point sur les compétences acquises en CCP 1. Identifier les progrès et lacunes.	Compléter la grille d'auto-évaluation CCP 1 et en discuter avec le formateur	Grille d'auto-évaluation CCP 1 complétée + plan de progrès	5 h
J51	Jeu. 21/01/2027	**Synthèse B4 et préparation évaluation formative**	Révision des compétences B4. Simulation de questions jury sur le pilotage commercial.	Préparer une présentation de 10 min sur les résultats commerciaux	Présentation résultats — 10 slides avec chiffres clés	5 h
J52	Ven. 22/01/2027	**ECF n°2 — Évaluation en Cours de Formation (ECF) — Mise en situation professionnelle**	Simulation de revue de performance commerciale devant le formateur évaluateur, en situation de comité de direction.	Présenter et défendre ses résultats à l'oral face au formateur	Grille d'évaluation ECF (mise en situation professionnelle) +compte rendu de revue	5 h
Séquence B5 – Communication et relation client – RNCP39063BC02 (CCP 2) – compétence visée : Représenter l'entreprise et valoriser son image						
J53	Jeu. 28/01/2027	**Posture professionnelle et communication interpersonnelle**	Communication verbale et non verbale. Image professionnelle. Adaptation au profil client.	Réaliser un auto-diagnostic de sa communication professionnelle	Fiche auto-diagnostic communication — forces et axes de progrès	5 h
J54	Ven. 29/01/2027	**Écoute active et reformulation**	Techniques d'écoute active : silence, reformulation, questionnement. Empathie commerciale.	Pratiquer l'écoute active lors d'un entretien client réel ou simulé	Grille d'écoute active complétée — entretien analysé	5 h
J55	Jeu. 04/02/2027	**La communication écrite professionnelle**	Email commercial : structure, ton, objet. Propositions et courriers. Orthographe et style.	Rédiger 3 emails professionnels types (introduction, relance, remerciement)	3 emails types rédigés et validés par le formateur	5 h
J56	Ven. 05/02/2027	**Présentation et pitch professionnel**	Construire un pitch efficace en 2, 5 et 10 minutes. Storytelling. Supports visuels.	Préparer et délivrer son pitch entreprise en 2 minutes	Script pitch + enregistrement vidéo 2 min	5 h
J57	Jeu. 11/02/2027	**Gestion des situations difficiles et clients mécontents**	Technique DESC. Gérer l'agressivité. Transformer une réclamation en opportunité.	Traiter une réclamation client réelle ou simulée selon la méthode DESC	Compte rendu de gestion de réclamation — méthode DESC appliquée	5 h
J58	Ven. 12/02/2027	**Communication en réunion et prise de parole**	Animation d'une réunion commerciale. Prise de parole en public. Gestion du trac.	Animer un point commercial de 15 min devant le groupe	Vidéo animation point commercial + grille d'évaluation pairs	5 h
J59	Jeu. 18/02/2027	**Les outils de communication digitale B2B**	Réseaux sociaux professionnels. Webinaires. Newsletter. Stratégie de contenu.	Planifier un calendrier éditorial LinkedIn sur 4 semaines	Calendrier éditorial LinkedIn — 4 semaines planifiées	5 h
J60	Ven. 19/02/2027	**Gestion de la relation client long terme**	CRM relationnel. Programme de fidélisation. Points de contact réguliers. Valeur ajoutée.	Définir un plan de contact annuel pour ses 5 clients clés	Plan de contact client — 5 clients avec fréquence et canal	5 h
J61	Jeu. 25/02/2027	**L'après-vente et le suivi de la satisfaction**	Processus SAV. Mesurer la satisfaction post-livraison. Garanties et engagements.	Mettre en place un protocole de suivi post-livraison pour un client	Protocole suivi post-livraison — testé sur 1 client réel	5 h

N°	Date	Intitulé	Contenu pédagogique	Travaux attendus	Livrable	Durée
J62	Ven. 26/02/2027	**Adapter son discours au profil décideur**	Les profils DISC. Adapter son style de communication. Décideur, influenceur, utilisateur.	Identifier le profil DISC de 3 interlocuteurs clients et adapter son approche	Fiche profil DISC — 3 analyses + stratégie d'adaptation	5 h
J63	Jeu. 04/03/2027	**La communication interculturelle en B2B**	Différences culturelles dans la relation commerciale. Codes, normes, attentes.	Analyser les spécificités de la relation client dans un contexte multiculturel	Note de synthèse interculturelle — 1 page	5 h
J64	Ven. 05/03/2027	**Synthèse B5 et préparation évaluation**	Bilan des compétences en communication. Simulation entretien client complet.	Préparer et jouer un entretien client complet (découverte + proposition)	Grille d'évaluation entretien client B5 — auto et hétéro évaluation	5 h
J65	Jeu. 11/03/2027	**Évaluation formative B5 — Entretien client simulé**	Mise en situation complète : entretien découverte + reformulation + proposition.	Réaliser un entretien client simulé face au formateur	Vidéo MSP B5 + grille d'évaluation formative	5 h
Séquence B6 – Construction de l'offre commerciale – RNCP39063BC02 (CCP 2) – compétence visée : Concevoir une proposition technique et commerciale						
J66	Ven. 12/03/2027	**Analyse du besoin et cahier des charges client**	Lire et analyser un cahier des charges. Identifier les exigences techniques et commerciales.	Analyser un appel d'offres ou CDC réel et en extraire les critères clés	Grille d'analyse CDC — exigences techniques et commerciales	5 h
J67	Jeu. 18/03/2027	**Construction de l'argumentation technique**	CAB (Caractéristique, Avantage, Bénéfice). Traduire les specs techniques en bénéfices client.	Construire un argumentaire CAB sur le produit/service principal de l'entreprise	Guide argumentaire CAB — produit principal	5 h
J68	Ven. 19/03/2027	**Chiffrage et construction du devis**	Structure d'un devis : éléments obligatoires, présentation, conditions. Calcul prix de vente.	Réaliser un devis complet pour une opportunité réelle	Devis formaté et chiffré — 1 opportunité réelle	5 h
J69	Jeu. 25/03/2027	**Rédiger une proposition commerciale professionnelle**	Structure d'une propco : contexte, besoins, solution, ROI, tarif, conditions, next steps.	Rédiger une proposition commerciale complète pour un prospect	Proposition commerciale — 5 à 8 pages — format professionnel	5 h
J70	Ven. 26/03/2027	**Réponse aux appels d'offres et marchés publics**	Processus AO public et privé. Critères de sélection. Dossier de candidature.	Analyser un AO public et préparer les éléments de réponse	Dossier de réponse AO partiel — éléments clés	5 h
J71	Jeu. 01/04/2027	**Adapter l'offre aux contraintes budgétaires du client**	Négociation du périmètre. Options et variantes. Offre de base vs premium.	Décliner son offre en 3 niveaux (essentiel / standard / premium)	Grille 3 niveaux d'offre — tarifs et contenus différenciés	5 h
J72	Ven. 02/04/2027	**Présenter l'offre à l'oral — soutenance commerciale**	Structure de la soutenance. Support visuel efficace. Gestion des questions techniques.	Préparer et délivrer une soutenance de 15 min sur son offre	Support soutenance (slides) + vidéo de délivrance	5 h
J73	Jeu. 08/04/2027	**Le ROI et la valeur business de l'offre**	Calculer le retour sur investissement pour le client. Argumenter par la valeur.	Calculer le ROI de son offre pour un client type	Fiche ROI client — calcul et mise en forme	5 h
J74	Ven. 09/04/2027	**Les conditions générales de vente et aspects contractuels**	CGV : éléments obligatoires, délais, pénalités, garanties. Bon de commande.	Analyser les CGV de l'entreprise et identifier les points clés	Synthèse CGV — points clés commentés	5 h

N°	Date	Intitulé	Contenu pédagogique	Travaux attendus	Livrable	Durée
J75	Jeu. 15/04/2027	**Offre technique dans les secteurs spécialisés**	Adapter la proposition à des contextes techniques spécifiques (industrie, IT, BTP...).	Rédiger une note technique annexe à la proposition commerciale	Note technique annexe — 1 à 2 pages	5 h
J76	Ven. 16/04/2027	**Outils de création d'offres (devis en ligne, CRM, outils dédiés)**	Outils de devis électronique, signature électronique, suivi de proposition.	Utiliser un outil de devis digital pour formaliser une proposition	Proposition digitale envoyée — capture d'écran de suivi	5 h
J77	Jeu. 22/04/2027	**Synthèse B6 et préparation évaluation**	Bilan des compétences B6. Simulation soutenance de proposition commerciale.	Finaliser une proposition commerciale complète pour l'évaluation	Proposition commerciale finale — remise au formateur	5 h
J78	Ven. 23/04/2027	**ECF n°3 — Évaluation en Cours de Formation (ECF) — Mise en situation professionnelle**	Soutenance d'une proposition commerciale complète devant le formateur évaluateur.	Présenter et défendre sa proposition à l'oral	Grille d'évaluation ECF (mise en situation professionnelle) — proposition + soutenance	5 h
Séquence B7 – Négociation commerciale – RNCP39063BC02 (CCP 2) – compétence visée : Négocier une solution technique et commerciale						
J79	Jeu. 29/04/2027	**Fondamentaux et psychologie de la négociation**	Jeux de négociation. Positions vs intérêts. Négociation gagnant-gagnant.	Réaliser un jeu de négociation en binôme et en faire le débriefing	Fiche débriefing négociation — points forts et axes d'amélioration	5 h
J80	Ven. 30/04/2027	**Préparer une négociation commerciale**	Zone d'accord possible (ZOPA). BATNA/MESORE. Objectifs, plancher, plafond.	Préparer une fiche de négociation pour une affaire réelle ou simulée	Fiche de préparation négociation — ZOPA, objectifs, concessions	5 h
J81	Mer. 05/05/2027 ★	**Les techniques de négociation avancées**	Ancrage, silence, faux pivot, bonne-mauvaise foi. Reconnaître les manipulations.	Identifier et contrer 3 techniques de manipulation dans un jeu de rôle	Grille techniques identifiées + stratégie de c ontre-mesure	5 h
J82	Ven. 07/05/2027	**Négocier sur la valeur et non sur le prix**	Défendre sa marge. Déplacer le débat vers la valeur. Concessions vs contreparties.	Simuler une négociation de prix et défendre sa marge sans concession injustifiée	Compte rendu négociation — résultat et marge finale préservée	5 h
J83	Jeu. 13/05/2027	**Traitement des objections en négociation**	Objections price, délai, qualité, concurrent. Techniques de réfutation et de rebond.	Construire une matrice de traitement des objections propre à son secteur	Matrice objections/réponses — 8 objections traitées	5 h
J84	Ven. 14/05/2027	**Le closing — techniques de conclusion**	Signaux d'achat. Techniques de closing (alternative, Benjamin Franklin, urgence).	Identifier les signaux d'achat et appliquer une technique de closing en jeu de rôle	Fiche techniques de closing appliquées — compte rendu	5 h
J85	Jeu. 20/05/2027	**Négociation en contexte d'achat public**	Spécificités des marchés publics : négociation encadrée, critères pondérés.	Analyser un critère de notation d'un AO public et optimiser la réponse	Note d'optimi sation réponse AO — critères pondérés analysés	5 h
J86	Ven. 21/05/2027	**Négociation multipartite et avec plusieurs interlocuteurs**	Gérer plusieurs décideurs en simultané. Alliances, coalitions, arbitrages.	Simuler une négociation avec 3 interlocuteurs aux intérêts divergents	Compte rendu négociation multipartite — stratégie adoptée	5 h
J87	Jeu. 27/05/2027	**Les aspects juridiques de la conclusion de vente**	Accord de principe, bon de commande, contrat. Conditions suspensives. Litiges.	Rédiger un bon de commande type et identifier les clauses essentielles	Bon de commande type — annoté	5 h

N°	Date	Intitulé	Contenu pédagogique	Travaux attendus	Livrable	Durée
J88	Ven. 28/05/2027	**La négociation à distance (téléphone, visioconférence)**	Spécificités de la négo à distance. Paralangage. Outils de visio.	Conduire une négociation par téléphone ou visio avec débriefing	Enregistrement / compte rendu négo à distance + analyse	5 h
J89	Jeu. 03/06/2027	**Synthèse B7 — cas de négociation complet**	Mise en situation complète : découverte, proposition, objections, closing.	Jouer une négociation complète (30 min) avec un pair, enregistrée	Vidéo négociation complète + grille d'auto-évaluation	5 h
J90	Ven. 04/06/2027	**Préparation à l'épreuve de certification — simulation jury**	Format de l'épreuve RNCP 39063. Dossier de compétences. Questions jurés.	Simuler une épreuve complète dans les conditions du jury	Rapport de simulation jury — points forts et axes de progrès	5 h
J91	Jeu. 10/06/2027	**Évaluation formative B7 — Négociation simulée**	Négociation commerciale complète en conditions réelles simulées.	Réaliser une négociation complète face au formateur jouant l'acheteur	Grille d'évaluation formative B7 — négociation	5 h
Séquence B8 – Fidélisation et suivi client – RNCP39063BC02 (CCP 2) – compétence visée : Réaliser le bilan, ajuster son activité et rendre compte ; optimiser la gestion de la relation client						
J92	Ven. 11/06/2027	**Les enjeux de la fidélisation client en B2B**	Coût d'acquisition vs coût de rétention. Valeur vie client. Satisfaction et loyauté.	Calculer le coût d'acquisition de 3 clients et le comparer au CA généré	Tableau CAC vs CLV — 3 clients analysés	5 h
J93	Jeu. 17/06/2027	**Construire un programme de fidélisation B2B**	Types de programmes (avantages, club, partenariat). Concevoir une offre de fidélisation.	Concevoir un programme de fidélisation adapté à l'entreprise d'accueil	Dossier programme de fidélisation — concept + mécanismes	5 h
J94	Ven. 18/06/2027	**La revue de compte et le business review**	Structurer et animer une revue de compte annuelle (QBR). KPI partagés.	Préparer et animer une QBR fictive avec un client clé	Support QBR +compte rendu — 1 client clé	5 h
J95	Jeu. 24/06/2027	**Upsell, cross-sell et développement du portefeuille**	Identifier les opportunités d'extension. Présenter des offres complémentaires.	Identifier 2 opportunités de cross-sell ou upsell dans son portefeuille	Fiche opportunités cross/upsell — 2 clients avec plan d'action	5 h
J96	Ven. 25/06/2027	**Gestion des comptes stratégiques (Key Account Management)**	Plan de compte KAM. Organisation multisite. Valeur ajoutée partagée.	Rédiger un plan de compte pour un client stratégique de l'entreprise	Plan de compte KAM — 1 client stratégique	5 h
J97	Jeu. 01/07/2027	**Traitement des insatisfactions et risque de churn**	Détecter les signaux de départ. Plan de sauvegarde. Reconquête client perdu.	Mettre en place un plan de sauvegarde pour un client à risque identifié	Plan de sauvegarde client — actions et délais	5 h
J98	Ven. 02/07/2027	**L'expérience client et les moments de vérité**	Parcours client B2B. Points de contact. Amélioration continue de l'expérience.	Cartographier le parcours client de l'entreprise et identifier 2 points d'amélioration	Carte du parcours client + 2 recommandations d'amélioration	5 h
J99	Jeu. 08/07/2027	**La recommandation et le parrainage en B2B**	Transformer les clients satisfaits en ambassadeurs. Programme de référence.	Identifier 3 clients susceptibles de recommander l'entreprise et les approcher	Compte rendu démarche recommandation — 3 clients contactés	5 h
J100	Ven. 09/07/2027	**Bilan et consolidation du portefeuille clients**	Analyse globale du portefeuille. Priorités de développement. Plan d'action annuel.	Rédiger le bilan annuel de son portefeuille clients avec plan d'action	Bilan portefeuille annuel — document de synthèse	5 h

N°	Date	Intitulé	Contenu pédagogique	Travaux attendus	Livrable	Durée
J101	Jeu. 15/07/2027	**Préparation au dossier de certification RNCP 39063**	Structure du dossier de compétences. Sélection des preuves. Mise en forme.	Constituer la trame de son dossier de certification avec les preuves collectées	Trame dossier de certification — preuves rassemblées	5 h
J102	Ven. 16/07/2027	**Simulation épreuve de certification — CCP 1**	Simulation complète de l'épreuve CCP 1 dans les conditions du jury.	Passer la simulation CCP 1 et recevoir un retour individualisé	Grille simulation CCP 1 + feedback formateur	5 h
J103	Jeu. 22/07/2027	**Simulation épreuve de certification — CCP 2**	Simulation complète de l'épreuve CCP 2 dans les conditions du jury.	Passer la simulation CCP 2 et finaliser le dossier de compétences	Grille simulation CCP 2 + dossier de compétences finalisé	5 h
J104	Ven. 23/07/2027	**ECF n°4 — Évaluation en Cours de Formation (ECF) — Mise en situation professionnelle**	Mise en situation professionnelle finale de l'épreuve CCP2, devant le formateur évaluateur. Bilan des acquis et retour individualisé sur l'ensemble du parcours.	Réaliser la mise en situation finale CCP2 et finaliser le dossier de compétences avec le formateur évaluateur.	Dossier de compétences CCP2 finalisé — validé par le formateur	4 h 30
Examen	**Lun. 26/07/2027**	**Épreuves de certification du titre professionnel Négociateur technico-commercial (RNCP39063) – jury de professionnels – 27 avenue Louis Bordes, immeuble « Le Delta », 93240 Stains**				**8 h 30**

Fait à Stains, le 13/11/2026
Mahiddine KOCYLA, Président

RK FORMATION
33 B AVENUE LOUIS BORDES
93240 STAINS
988 890 778 R.C.S. Bobigny
Tél : 01-89-48-02-64