RK FORMATION – CFA · version du 13/11/2026

Programme et planning – Négociateur technico-commercial (RNCP39063) – Session de février 2027

Programme de formation

Certification	Titre professionnel Négociateur technico-commercial – RNCP39063 – niveau 5 – ministère du Travail
Session	Session de février 2027 – Inscriptions ouvertes, sous réserve des places disponibles, du contrat d'apprentissage et du financement
Contrat d'apprentissage	Du 15/02/2027 au 15/02/2028
Enseignements au CFA	Du 15/02/2027 au 08/02/2028 – lundi et mardi – 3 jours par semaine en entreprise
Horaires	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30 (5 h par séance ; dernière séance : 4 h 30)
Durée	519 h 30 de formation (103 séances de 5 h + 1 séance de 4 h 30) + 8 h 30 d'épreuves = 528 h
Lieu	33 B avenue Louis Bordes, 93240 Stains – 100 % présentiel
Examen	Lundi 14 févr. 2028 – 27 avenue Louis Bordes, immeuble « Le Delta », 93240 Stains
Formateur référent	Patrick ROCHE
Responsable pédagogique	Hervé DEMB (référent handicap)
Séances déplacées (jours fériés)	lundi 29 mars 2027 (férié) → mercredi 31 mars 2027 ; lundi 17 mai 2027 (férié) → mercredi 19 mai 2027 ; lundi 01 nov. 2027 (férié) → mercredi 03 nov. 2027

Structure

Séquence	Intitulé	Bloc	Séances	Durée
B1	Veille et environnement commercial	BC01	J1 – J13	65 h
B2	Plan d'actions commerciales	BC01	J14 – J26	65 h
B3	Prospection commerciale	BC01	J27 – J39	65 h
B4	Analyse des KPI et reporting	BC01	J40 – J52	65 h
B5	Communication et relation client	BC02	J53 – J65	65 h
B6	Construction de l'offre commerciale	BC02	J66 – J78	65 h
B7	Négociation commerciale	BC02	J79 – J91	65 h
B8	Fidélisation et suivi client	BC02	J92 – J104	64 h 30
Total formation au CFA				**519 h 30**
Épreuves de certification				**8 h 30**
Total du parcours certifiant				**528 h**

BC01 : élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre (CCP 1). BC02 : négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client (CCP 2). Chaque séquence se termine par une évaluation en cours de formation (ECF). Le contenu détaillé, les travaux attendus et les livrables de chaque séance figurent dans le programme détaillé remis à l'apprenti.

Planning des modules – jours, dates, intitulés et formateur

N°	Jour	Date	Horaires	Séq.	Intitulé de la séance	Formateur	Durée
Séquence B1 – Veille et environnement commercial – RNCP39063BC01 – CCP 1							
J1	Lundi	15 févr. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B1	Découverte du métier et du référentiel RNCP 39063	Patrick ROCHE	5 h
J2	Mardi	16 févr. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B1	Analyse de l'environnement macro-économique (PESTEL)	Patrick ROCHE	5 h
J3	Lundi	22 févr. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B1	Sources et outils de veille commerciale	Patrick ROCHE	5 h
J4	Mardi	23 févr. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B1	Analyse concurrentielle et benchmark	Patrick ROCHE	5 h
J5	Lundi	01 mars 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B1	Analyse du marché cible et segmentation	Patrick ROCHE	5 h
J6	Mardi	02 mars 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B1	Identification et qualification des prospects	Patrick ROCHE	5 h
J7	Lundi	08 mars 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B1	Le fichier client et les outils CRM	Patrick ROCHE	5 h
J8	Mardi	09 mars 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B1	Analyse SWOT appliquée à l'offre commerciale	Patrick ROCHE	5 h
J9	Lundi	15 mars 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B1	Les tendances du marché et innovations sectorielles	Patrick ROCHE	5 h
J10	Mardi	16 mars 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B1	Positionnement de l'entreprise et proposition de valeur	Patrick ROCHE	5 h
J11	Lundi	22 mars 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B1	Environnement juridique et réglementaire commercial	Patrick ROCHE	5 h
J12	Mardi	23 mars 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B1	Synthèse bloc B1 et préparation évaluation formative	Patrick ROCHE	5 h
J13	Mardi	30 mars 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B1	Évaluation formative B1 — Mise en situation	Patrick ROCHE	5 h
Séquence B2 – Plan d'actions commerciales – RNCP39063BC01 – CCP 1							
J14	Mercredi	31 mars 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B2	Objectifs commerciaux et indicateurs de performance	Patrick ROCHE	5 h
J15	Lundi	05 avr. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B2	Structurer un plan d'actions commerciales (PAC)	Patrick ROCHE	5 h
J16	Mardi	06 avr. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B2	Ciblage et priorisation des comptes	Patrick ROCHE	5 h
J17	Lundi	12 avr. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B2	Définir les actions de prospection et fidélisation	Patrick ROCHE	5 h
J18	Mardi	13 avr. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B2	Budget commercial et prévisions de vente	Patrick ROCHE	5 h
J19	Lundi	19 avr. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B2	Le tableau de bord commercial	Patrick ROCHE	5 h
J20	Mardi	20 avr. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B2	Stratégie de prix et politique tarifaire	Patrick ROCHE	5 h
J21	Lundi	26 avr. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B2	Organisation et gestion du temps commercial	Patrick ROCHE	5 h
J22	Mardi	27 avr. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B2	Les outils digitaux du commercial (Social Selling)	Patrick ROCHE	5 h
J23	Lundi	03 mai 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B2	Reporting et compte rendu d'activité	Patrick ROCHE	5 h

N°	Jour	Date	Horaires	Séq.	Intitulé de la séance	Formateur	Durée
J24	Mardi	04 mai 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B2	Le PAC en pratique — cas d'entreprise	Patrick ROCHE	5 h
J25	Lundi	10 mai 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B2	Synthèse B2 et préparation évaluation formative	Patrick ROCHE	5 h
J26	Mardi	11 mai 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B2	ECF n°1 — Évaluation en Cours de Formation (ECF) — Mise en situation professionnelle	Patrick ROCHE	5 h
Séquence B3 – Prospection commerciale – RNCP39063BC01 – CCP 1							
J27	Mardi	18 mai 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B3	Préparation de la prospection téléphonique	Patrick ROCHE	5 h
J28	Mercredi	19 mai 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B3	Mise en pratique — prospection téléphonique (jeux de rôle)	Patrick ROCHE	5 h
J29	Lundi	24 mai 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B3	La prospection digitale — LinkedIn et emailing	Patrick ROCHE	5 h
J30	Mardi	25 mai 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B3	La prospection terrain — visite et présentation spontanée	Patrick ROCHE	5 h
J31	Lundi	31 mai 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B3	Les salons professionnels et événements B2B	Patrick ROCHE	5 h
J32	Mardi	01 juin 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B3	Traitement des objections à la prospection	Patrick ROCHE	5 h
J33	Lundi	07 juin 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B3	La prise de rendez-vous et la qualification du besoin	Patrick ROCHE	5 h
J34	Mardi	08 juin 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B3	Préparer et conduire un premier rendez-vous	Patrick ROCHE	5 h
J35	Lundi	14 juin 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B3	La découverte des besoins — méthode SPIN	Patrick ROCHE	5 h
J36	Mardi	15 juin 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B3	Gestion du pipeline commercial	Patrick ROCHE	5 h
J37	Lundi	21 juin 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B3	Relance et suivi des prospects	Patrick ROCHE	5 h
J38	Mardi	22 juin 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B3	Synthèse B3 et préparation évaluation formative	Patrick ROCHE	5 h
J39	Lundi	28 juin 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B3	Évaluation formative B3 — Mise en situation prospection	Patrick ROCHE	5 h
Séquence B4 – Analyse des KPI et reporting – RNCP39063BC01 – CCP 1							
J40	Mardi	29 juin 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B4	Les indicateurs clés de performance (KPI) commerciaux	Patrick ROCHE	5 h
J41	Lundi	05 juil. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B4	Analyse des ventes et du portefeuille	Patrick ROCHE	5 h
J42	Mardi	06 juil. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B4	Calcul et analyse de la marge commerciale	Patrick ROCHE	5 h
J43	Lundi	12 juil. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B4	Prévisions et suivi du budget commercial	Patrick ROCHE	5 h
J44	Mardi	13 juil. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B4	Le reporting commercial — structure et présentation	Patrick ROCHE	5 h
J45	Lundi	19 juil. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B4	Outils d'analyse — Excel et tableaux croisés dynamiques	Patrick ROCHE	5 h
J46	Mardi	20 juil. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B4	Analyse de la rentabilité client	Patrick ROCHE	5 h
J47	Lundi	26 juil. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B4	Suivi et optimisation des actions commerciales	Patrick ROCHE	5 h

N°	Jour	Date	Horaires	Séq.	Intitulé de la séance	Formateur	Durée
J48	Mardi	27 juil. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B4	Les outils de pilotage avancés — CRM et BI	Patrick ROCHE	5 h
J49	Lundi	02 août 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B4	Analyse de la satisfaction client et NPS	Patrick ROCHE	5 h
J50	Mardi	03 août 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B4	Bilan de l'activité CCP 1 — auto-évaluation	Patrick ROCHE	5 h
J51	Lundi	09 août 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B4	Synthèse B4 et préparation évaluation formative	Patrick ROCHE	5 h
J52	Mardi	10 août 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B4	ECF n°2 — Évaluation en Cours de Formation (ECF) — Mise en situation professionnelle	Patrick ROCHE	5 h
Séquence B5 – Communication et relation client – RNCP39063BC02 – CCP 2							
J53	Lundi	16 août 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B5	Posture professionnelle et communication interpersonnelle	Patrick ROCHE	5 h
J54	Mardi	17 août 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B5	Écoute active et reformulation	Patrick ROCHE	5 h
J55	Lundi	23 août 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B5	La communication écrite professionnelle	Patrick ROCHE	5 h
J56	Mardi	24 août 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B5	Présentation et pitch professionnel	Patrick ROCHE	5 h
J57	Lundi	30 août 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B5	Gestion des situations difficiles et clients mécontents	Patrick ROCHE	5 h
J58	Mardi	31 août 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B5	Communication en réunion et prise de parole	Patrick ROCHE	5 h
J59	Lundi	06 sept. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B5	Les outils de communication digitale B2B	Patrick ROCHE	5 h
J60	Mardi	07 sept. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B5	Gestion de la relation client long terme	Patrick ROCHE	5 h
J61	Lundi	13 sept. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B5	L'après-vente et le suivi de la satisfaction	Patrick ROCHE	5 h
J62	Mardi	14 sept. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B5	Adapter son discours au profil décideur	Patrick ROCHE	5 h
J63	Lundi	20 sept. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B5	La communication interculturelle en B2B	Patrick ROCHE	5 h
J64	Mardi	21 sept. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B5	Synthèse B5 et préparation évaluation	Patrick ROCHE	5 h
J65	Lundi	27 sept. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B5	Évaluation formative B5 — Entretien client simulé	Patrick ROCHE	5 h
Séquence B6 – Construction de l'offre commerciale – RNCP39063BC02 – CCP 2							
J66	Mardi	28 sept. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B6	Analyse du besoin et cahier des charges client	Patrick ROCHE	5 h
J67	Lundi	04 oct. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B6	Construction de l'argumentation technique	Patrick ROCHE	5 h
J68	Mardi	05 oct. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B6	Chiffrage et construction du devis	Patrick ROCHE	5 h
J69	Lundi	11 oct. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B6	Rédiger une proposition commerciale professionnelle	Patrick ROCHE	5 h
J70	Mardi	12 oct. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B6	Réponse aux appels d'offres et marchés publics	Patrick ROCHE	5 h
J71	Lundi	18 oct. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B6	Adapter l'offre aux contraintes budgétaires du client	Patrick ROCHE	5 h

N°	Jour	Date	Horaires	Séq.	Intitulé de la séance	Formateur	Durée
J72	Mardi	19 oct. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B6	Présenter l'offre à l'oral — soutenance commerciale	Patrick ROCHE	5 h
J73	Lundi	25 oct. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B6	Le ROI et la valeur business de l'offre	Patrick ROCHE	5 h
J74	Mardi	26 oct. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B6	Les conditions générales de vente et aspects contractuels	Patrick ROCHE	5 h
J75	Mardi	02 nov. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B6	Offre technique dans les secteurs spécialisés	Patrick ROCHE	5 h
J76	Mercredi	03 nov. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B6	Outils de création d'offres (devis en ligne, CRM, outils dédiés)	Patrick ROCHE	5 h
J77	Lundi	08 nov. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B6	Synthèse B6 et préparation évaluation	Patrick ROCHE	5 h
J78	Mardi	09 nov. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B6	ECF n°3 — Évaluation en Cours de Formation (ECF) — Mise en situation professionnelle	Patrick ROCHE	5 h
Séquence B7 – Négociation commerciale – RNCP39063BC02 – CCP 2							
J79	Lundi	15 nov. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B7	Fondamentaux et psychologie de la négociation	Patrick ROCHE	5 h
J80	Mardi	16 nov. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B7	Préparer une négociation commerciale	Patrick ROCHE	5 h
J81	Lundi	22 nov. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B7	Les techniques de négociation avancées	Patrick ROCHE	5 h
J82	Mardi	23 nov. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B7	Négocier sur la valeur et non sur le prix	Patrick ROCHE	5 h
J83	Lundi	29 nov. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B7	Traitement des objections en négociation	Patrick ROCHE	5 h
J84	Mardi	30 nov. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B7	Le closing — techniques de conclusion	Patrick ROCHE	5 h
J85	Lundi	06 déc. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B7	Négociation en contexte d'achat public	Patrick ROCHE	5 h
J86	Mardi	07 déc. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B7	Négociation multipartite et avec plusieurs interlocuteurs	Patrick ROCHE	5 h
J87	Lundi	13 déc. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B7	Les aspects juridiques de la conclusion de vente	Patrick ROCHE	5 h
J88	Mardi	14 déc. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B7	La négociation à distance (téléphone, visioconférence)	Patrick ROCHE	5 h
J89	Lundi	20 déc. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B7	Synthèse B7 — cas de négociation complet	Patrick ROCHE	5 h
J90	Mardi	21 déc. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B7	Préparation à l'épreuve de certification — simulation jury	Patrick ROCHE	5 h
J91	Lundi	27 déc. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B7	Évaluation formative B7 — Négociation simulée	Patrick ROCHE	5 h
Séquence B8 – Fidélisation et suivi client – RNCP39063BC02 – CCP 2							
J92	Mardi	28 déc. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B8	Les enjeux de la fidélisation client en B2B	Patrick ROCHE	5 h
J93	Lundi	03 janv. 2028	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B8	Construire un programme de fidélisation B2B	Patrick ROCHE	5 h
J94	Mardi	04 janv. 2028	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B8	La revue de compte et le business review	Patrick ROCHE	5 h
J95	Lundi	10 janv. 2028	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B8	Upsell, cross-sell et développement du portefeuille	Patrick ROCHE	5 h

N°	Jour	Date	Horaires	Séq.	Intitulé de la séance	Formateur	Durée
J96	Mardi	11 janv. 2028	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B8	Gestion des comptes stratégiques (Key Account Management)	Patrick ROCHE	5 h
J97	Lundi	17 janv. 2028	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B8	Traitement des insatisfactions et risque de churn	Patrick ROCHE	5 h
J98	Mardi	18 janv. 2028	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B8	L'expérience client et les moments de vérité	Patrick ROCHE	5 h
J99	Lundi	24 janv. 2028	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B8	La recommandation et le parrainage en B2B	Patrick ROCHE	5 h
J100	Mardi	25 janv. 2028	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B8	Bilan et consolidation du portefeuille clients	Patrick ROCHE	5 h
J101	Lundi	31 janv. 2028	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B8	Préparation au dossier de certification RNCP 39063	Patrick ROCHE	5 h
J102	Mardi	01 févr. 2028	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B8	Simulation épreuve de certification — CCP 1	Patrick ROCHE	5 h
J103	Lundi	07 févr. 2028	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B8	Simulation épreuve de certification — CCP 2	Patrick ROCHE	5 h
J104	Mardi	08 févr. 2028	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 00	B8	Clôture de formation — préparation finale au jury	Patrick ROCHE	4 h 30
Examen	**Lundi**	**14 févr. 2028**	**Selon convocation**	**—**	**Épreuves de certification du titre professionnel Négociateur technico-commercial – jury de professionnels – 27 avenue Louis Bordes, immeuble « Le Delta », 93240 Stains**	**Jury habilité**	**8 h 30**

Planning remis à l'apprenti, à l'employeur et au maître d'apprentissage avant l'entrée en formation. Toute modification est communiquée par écrit. Les feuilles d'émargement sont signées par demi-journée par l'apprenti et le formateur.

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

