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

Programme et planning – Négociateur technico-commercial (RNCP39063) – Session de juillet 2026

Programme de formation

Certification	Titre professionnel Négociateur technico-commercial – RNCP39063 – niveau 5 – ministère du Travail
Session	Session de juillet 2026 – En cours – inscriptions clôturées
Contrat d'apprentissage	Du 27/07/2026 au 26/07/2027
Enseignements au CFA	Du 30/07/2026 au 23/07/2027 – jeudi et vendredi – 3 jours par semaine en entreprise
Horaires	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00 (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 26 juil. 2027 – 27 avenue Louis Bordes, immeuble « Le Delta », 93240 Stains
Formateur référent	Patrick ROCHE
Responsable pédagogique	Hervé DEMB (référent handicap)
Séances déplacées (jours fériés)	vendredi 25 déc. 2026 (férié) → mercredi 23 déc. 2026 ; vendredi 01 janv. 2027 (férié) → mercredi 30 déc. 2026 ; jeudi 06 mai 2027 (férié) → mercredi 05 mai 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	Jeudi	30 juil. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B1	Découverte du métier et du référentiel RNCP 39063	Patrick ROCHE	5 h
J2	Vendredi	31 juil. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B1	Analyse de l'environnement macro-économique (PESTEL)	Patrick ROCHE	5 h
J3	Jeudi	06 août 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B1	Sources et outils de veille commerciale	Patrick ROCHE	5 h
J4	Vendredi	07 août 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B1	Analyse concurrentielle et benchmark	Patrick ROCHE	5 h
J5	Jeudi	13 août 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B1	Analyse du marché cible et segmentation	Patrick ROCHE	5 h
J6	Vendredi	14 août 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B1	Identification et qualification des prospects	Patrick ROCHE	5 h
J7	Jeudi	20 août 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B1	Le fichier client et les outils CRM	Patrick ROCHE	5 h
J8	Vendredi	21 août 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B1	Analyse SWOT appliquée à l'offre commerciale	Patrick ROCHE	5 h
J9	Jeudi	27 août 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B1	Les tendances du marché et innovations sectorielles	Patrick ROCHE	5 h
J10	Vendredi	28 août 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B1	Positionnement de l'entreprise et proposition de valeur	Patrick ROCHE	5 h
J11	Jeudi	03 sept. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B1	Environnement juridique et réglementaire commercial	Patrick ROCHE	5 h
J12	Vendredi	04 sept. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B1	Synthèse bloc B1 et préparation évaluation formative	Patrick ROCHE	5 h
J13	Jeudi	10 sept. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B1	Évaluation formative B1 — Mise en situation	Patrick ROCHE	5 h
Séquence B2 – Plan d'actions commerciales – RNCP39063BC01 – CCP 1							
J14	Vendredi	11 sept. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B2	Objectifs commerciaux et indicateurs de performance	Patrick ROCHE	5 h
J15	Jeudi	17 sept. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B2	Structurer un plan d'actions commerciales (PAC)	Patrick ROCHE	5 h
J16	Vendredi	18 sept. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B2	Ciblage et priorisation des comptes	Patrick ROCHE	5 h
J17	Jeudi	24 sept. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B2	Définir les actions de prospection et fidélisation	Patrick ROCHE	5 h
J18	Vendredi	25 sept. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B2	Budget commercial et prévisions de vente	Patrick ROCHE	5 h
J19	Jeudi	01 oct. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B2	Le tableau de bord commercial	Patrick ROCHE	5 h
J20	Vendredi	02 oct. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B2	Stratégie de prix et politique tarifaire	Patrick ROCHE	5 h
J21	Jeudi	08 oct. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B2	Organisation et gestion du temps commercial	Patrick ROCHE	5 h
J22	Vendredi	09 oct. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B2	Les outils digitaux du commercial (Social Selling)	Patrick ROCHE	5 h
J23	Jeudi	15 oct. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B2	Reporting et compte rendu d'activité	Patrick ROCHE	5 h

N°	Jour	Date	Horaires	Séq.	Intitulé de la séance	Formateur	Durée
J24	Vendredi	16 oct. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B2	Le PAC en pratique — cas d'entreprise	Patrick ROCHE	5 h
J25	Jeudi	22 oct. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B2	Synthèse B2 et préparation évaluation formative	Patrick ROCHE	5 h
J26	Vendredi	23 oct. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	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	Jeudi	29 oct. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B3	Préparation de la prospection téléphonique	Patrick ROCHE	5 h
J28	Vendredi	30 oct. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B3	Mise en pratique — prospection téléphonique (jeux de rôle)	Patrick ROCHE	5 h
J29	Jeudi	05 nov. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B3	La prospection digitale — LinkedIn et emailing	Patrick ROCHE	5 h
J30	Vendredi	06 nov. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B3	La prospection terrain — visite et présentation spontanée	Patrick ROCHE	5 h
J31	Jeudi	12 nov. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B3	Les salons professionnels et événements B2B	Patrick ROCHE	5 h
J32	Vendredi	13 nov. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B3	Traitement des objections à la prospection	Patrick ROCHE	5 h
J33	Jeudi	19 nov. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B3	La prise de rendez-vous et la qualification du besoin	Patrick ROCHE	5 h
J34	Vendredi	20 nov. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B3	Préparer et conduire un premier rendez-vous	Patrick ROCHE	5 h
J35	Jeudi	26 nov. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B3	La découverte des besoins — méthode SPIN	Patrick ROCHE	5 h
J36	Vendredi	27 nov. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B3	Gestion du pipeline commercial	Patrick ROCHE	5 h
J37	Jeudi	03 déc. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B3	Relance et suivi des prospects	Patrick ROCHE	5 h
J38	Vendredi	04 déc. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B3	Synthèse B3 et préparation évaluation formative	Patrick ROCHE	5 h
J39	Jeudi	10 déc. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B3	Évaluation formative B3 — Mise en situation prospection	Patrick ROCHE	5 h
Séquence B4 – Analyse des KPI et reporting – RNCP39063BC01 – CCP 1							
J40	Vendredi	11 déc. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B4	Les indicateurs clés de performance (KPI) commerciaux	Patrick ROCHE	5 h
J41	Jeudi	17 déc. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B4	Analyse des ventes et du portefeuille	Patrick ROCHE	5 h
J42	Vendredi	18 déc. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B4	Calcul et analyse de la marge commerciale	Patrick ROCHE	5 h
J43	Jeudi	24 déc. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B4	Prévisions et suivi du budget commercial	Patrick ROCHE	5 h
J44	Mercredi	23 déc. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B4	Le reporting commercial — structure et présentation	Patrick ROCHE	5 h
J45	Jeudi	31 déc. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B4	Outils d'analyse — Excel et tableaux croisés dynamiques	Patrick ROCHE	5 h
J46	Mercredi	30 déc. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B4	Analyse de la rentabilité client	Patrick ROCHE	5 h
J47	Jeudi	07 janv. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B4	Suivi et optimisation des actions commerciales	Patrick ROCHE	5 h

N°	Jour	Date	Horaires	Séq.	Intitulé de la séance	Formateur	Durée
J48	Vendredi	08 janv. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B4	Les outils de pilotage avancés — CRM et BI	Patrick ROCHE	5 h
J49	Jeudi	14 janv. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B4	Analyse de la satisfaction client et NPS	Patrick ROCHE	5 h
J50	Vendredi	15 janv. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B4	Bilan de l'activité CCP 1 — auto-évaluation	Patrick ROCHE	5 h
J51	Jeudi	21 janv. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B4	Synthèse B4 et préparation évaluation formative	Patrick ROCHE	5 h
J52	Vendredi	22 janv. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	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	Jeudi	28 janv. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B5	Posture professionnelle et communication interpersonnelle	Patrick ROCHE	5 h
J54	Vendredi	29 janv. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B5	Écoute active et reformulation	Patrick ROCHE	5 h
J55	Jeudi	04 févr. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B5	La communication écrite professionnelle	Patrick ROCHE	5 h
J56	Vendredi	05 févr. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B5	Présentation et pitch professionnel	Patrick ROCHE	5 h
J57	Jeudi	11 févr. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B5	Gestion des situations difficiles et clients mécontents	Patrick ROCHE	5 h
J58	Vendredi	12 févr. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B5	Communication en réunion et prise de parole	Patrick ROCHE	5 h
J59	Jeudi	18 févr. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B5	Les outils de communication digitale B2B	Patrick ROCHE	5 h
J60	Vendredi	19 févr. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B5	Gestion de la relation client long terme	Patrick ROCHE	5 h
J61	Jeudi	25 févr. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B5	L'après-vente et le suivi de la satisfaction	Patrick ROCHE	5 h
J62	Vendredi	26 févr. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B5	Adapter son discours au profil décideur	Patrick ROCHE	5 h
J63	Jeudi	04 mars 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B5	La communication interculturelle en B2B	Patrick ROCHE	5 h
J64	Vendredi	05 mars 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B5	Synthèse B5 et préparation évaluation	Patrick ROCHE	5 h
J65	Jeudi	11 mars 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B5	Évaluation formative B5 — Entretien client simulé	Patrick ROCHE	5 h
Séquence B6 – Construction de l'offre commerciale – RNCP39063BC02 – CCP 2							
J66	Vendredi	12 mars 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B6	Analyse du besoin et cahier des charges client	Patrick ROCHE	5 h
J67	Jeudi	18 mars 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B6	Construction de l'argumentation technique	Patrick ROCHE	5 h
J68	Vendredi	19 mars 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B6	Chiffrage et construction du devis	Patrick ROCHE	5 h
J69	Jeudi	25 mars 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B6	Rédiger une proposition commerciale professionnelle	Patrick ROCHE	5 h
J70	Vendredi	26 mars 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B6	Réponse aux appels d'offres et marchés publics	Patrick ROCHE	5 h
J71	Jeudi	01 avr. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	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	Vendredi	02 avr. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B6	Présenter l'offre à l'oral — soutenance commerciale	Patrick ROCHE	5 h
J73	Jeudi	08 avr. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B6	Le ROI et la valeur business de l'offre	Patrick ROCHE	5 h
J74	Vendredi	09 avr. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B6	Les conditions générales de vente et aspects contractuels	Patrick ROCHE	5 h
J75	Jeudi	15 avr. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B6	Offre technique dans les secteurs spécialisés	Patrick ROCHE	5 h
J76	Vendredi	16 avr. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B6	Outils de création d'offres (devis en ligne, CRM, outils dédiés)	Patrick ROCHE	5 h
J77	Jeudi	22 avr. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B6	Synthèse B6 et préparation évaluation	Patrick ROCHE	5 h
J78	Vendredi	23 avr. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	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	Jeudi	29 avr. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B7	Fondamentaux et psychologie de la négociation	Patrick ROCHE	5 h
J80	Vendredi	30 avr. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B7	Préparer une négociation commerciale	Patrick ROCHE	5 h
J81	Mercredi	05 mai 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B7	Les techniques de négociation avancées	Patrick ROCHE	5 h
J82	Vendredi	07 mai 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B7	Négocier sur la valeur et non sur le prix	Patrick ROCHE	5 h
J83	Jeudi	13 mai 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B7	Traitement des objections en négociation	Patrick ROCHE	5 h
J84	Vendredi	14 mai 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B7	Le closing — techniques de conclusion	Patrick ROCHE	5 h
J85	Jeudi	20 mai 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B7	Négociation en contexte d'achat public	Patrick ROCHE	5 h
J86	Vendredi	21 mai 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B7	Négociation multipartite et avec plusieurs interlocuteurs	Patrick ROCHE	5 h
J87	Jeudi	27 mai 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B7	Les aspects juridiques de la conclusion de vente	Patrick ROCHE	5 h
J88	Vendredi	28 mai 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B7	La négociation à distance (téléphone, visioconférence)	Patrick ROCHE	5 h
J89	Jeudi	03 juin 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B7	Synthèse B7 — cas de négociation complet	Patrick ROCHE	5 h
J90	Vendredi	04 juin 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B7	Préparation à l'épreuve de certification — simulation jury	Patrick ROCHE	5 h
J91	Jeudi	10 juin 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B7	Évaluation formative B7 — Négociation simulée	Patrick ROCHE	5 h
Séquence B8 – Fidélisation et suivi client – RNCP39063BC02 – CCP 2							
J92	Vendredi	11 juin 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B8	Les enjeux de la fidélisation client en B2B	Patrick ROCHE	5 h
J93	Jeudi	17 juin 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B8	Construire un programme de fidélisation B2B	Patrick ROCHE	5 h
J94	Vendredi	18 juin 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B8	La revue de compte et le business review	Patrick ROCHE	5 h
J95	Jeudi	24 juin 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B8	Upsell, cross-sell et développement du portefeuille	Patrick ROCHE	5 h

N°	Jour	Date	Horaires	Séq.	Intitulé de la séance	Formateur	Durée
J96	Vendredi	25 juin 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B8	Gestion des comptes stratégiques (Key Account Management)	Patrick ROCHE	5 h
J97	Jeudi	01 juil. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B8	Traitement des insatisfactions et risque de churn	Patrick ROCHE	5 h
J98	Vendredi	02 juil. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B8	L'expérience client et les moments de vérité	Patrick ROCHE	5 h
J99	Jeudi	08 juil. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B8	La recommandation et le parrainage en B2B	Patrick ROCHE	5 h
J100	Vendredi	09 juil. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B8	Bilan et consolidation du portefeuille clients	Patrick ROCHE	5 h
J101	Jeudi	15 juil. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B8	Préparation au dossier de certification RNCP 39063	Patrick ROCHE	5 h
J102	Vendredi	16 juil. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B8	Simulation épreuve de certification — CCP 1	Patrick ROCHE	5 h
J103	Jeudi	22 juil. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 16 h 00	B8	Simulation épreuve de certification — CCP 2	Patrick ROCHE	5 h
J104	Vendredi	23 juil. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 14 h 00 – 15 h 30	B8	ECF n°4 — Évaluation en Cours de Formation (ECF) — Mise en situation professionnelle	Patrick ROCHE	4 h 30
Examen	**Lundi**	**26 juil. 2027**	**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