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

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

Programme de formation

Certification	Titre professionnel Négociateur technico-commercial – RNCP39063 – niveau 5 – ministère du Travail
Session	Session de novembre 2026 – En cours – inscriptions clôturées
Contrat d'apprentissage	Du 02/11/2026 au 02/11/2027
Enseignements au CFA	Du 05/11/2026 au 29/10/2027 – jeudi et vendredi – 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	Mardi 02 nov. 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	05 nov. 2026	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	Vendredi	06 nov. 2026	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	Jeudi	12 nov. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B1	Sources et outils de veille commerciale	Patrick ROCHE	5 h
J4	Vendredi	13 nov. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B1	Analyse concurrentielle et benchmark	Patrick ROCHE	5 h
J5	Jeudi	19 nov. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B1	Analyse du marché cible et segmentation	Patrick ROCHE	5 h
J6	Vendredi	20 nov. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B1	Identification et qualification des prospects	Patrick ROCHE	5 h
J7	Jeudi	26 nov. 2026	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	Vendredi	27 nov. 2026	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	Jeudi	03 déc. 2026	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	Vendredi	04 déc. 2026	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	Jeudi	10 déc. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B1	Environnement juridique et réglementaire commercial	Patrick ROCHE	5 h
J12	Vendredi	11 déc. 2026	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	Jeudi	17 déc. 2026	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	Vendredi	18 déc. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B2	Objectifs commerciaux et indicateurs de performance	Patrick ROCHE	5 h
J15	Mercredi	23 déc. 2026	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	Jeudi	24 déc. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B2	Ciblage et priorisation des comptes	Patrick ROCHE	5 h
J17	Mercredi	30 déc. 2026	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	Jeudi	31 déc. 2026	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B2	Budget commercial et prévisions de vente	Patrick ROCHE	5 h
J19	Jeudi	07 janv. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B2	Le tableau de bord commercial	Patrick ROCHE	5 h
J20	Vendredi	08 janv. 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	Jeudi	14 janv. 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	Vendredi	15 janv. 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	Jeudi	21 janv. 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	Vendredi	22 janv. 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	Jeudi	28 janv. 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	Vendredi	29 janv. 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	Jeudi	04 févr. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B3	Préparation de la prospection téléphonique	Patrick ROCHE	5 h
J28	Vendredi	05 févr. 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	Jeudi	11 févr. 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	Vendredi	12 févr. 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	Jeudi	18 févr. 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	Vendredi	19 févr. 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	Jeudi	25 févr. 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	Vendredi	26 févr. 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	Jeudi	04 mars 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	Vendredi	05 mars 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B3	Gestion du pipeline commercial	Patrick ROCHE	5 h
J37	Jeudi	11 mars 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B3	Relance et suivi des prospects	Patrick ROCHE	5 h
J38	Vendredi	12 mars 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	Jeudi	18 mars 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	Vendredi	19 mars 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	Jeudi	25 mars 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	Vendredi	26 mars 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	Jeudi	01 avr. 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	Vendredi	02 avr. 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	Jeudi	08 avr. 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	Vendredi	09 avr. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B4	Analyse de la rentabilité client	Patrick ROCHE	5 h
J47	Jeudi	15 avr. 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	Vendredi	16 avr. 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	Jeudi	22 avr. 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	Vendredi	23 avr. 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	Jeudi	29 avr. 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	Vendredi	30 avr. 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	Mercredi	05 mai 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B5	Posture professionnelle et communication interpersonnelle	Patrick ROCHE	5 h
J54	Vendredi	07 mai 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B5	Écoute active et reformulation	Patrick ROCHE	5 h
J55	Jeudi	13 mai 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B5	La communication écrite professionnelle	Patrick ROCHE	5 h
J56	Vendredi	14 mai 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B5	Présentation et pitch professionnel	Patrick ROCHE	5 h
J57	Jeudi	20 mai 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	Vendredi	21 mai 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	Jeudi	27 mai 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	Vendredi	28 mai 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	Jeudi	03 juin 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	Vendredi	04 juin 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	Jeudi	10 juin 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B5	La communication interculturelle en B2B	Patrick ROCHE	5 h
J64	Vendredi	11 juin 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B5	Synthèse B5 et préparation évaluation	Patrick ROCHE	5 h
J65	Jeudi	17 juin 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	Vendredi	18 juin 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	Jeudi	24 juin 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B6	Construction de l'argumentation technique	Patrick ROCHE	5 h
J68	Vendredi	25 juin 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B6	Chiffrage et construction du devis	Patrick ROCHE	5 h
J69	Jeudi	01 juil. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B6	Rédiger une proposition commerciale professionnelle	Patrick ROCHE	5 h
J70	Vendredi	02 juil. 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	Jeudi	08 juil. 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	Vendredi	09 juil. 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	Jeudi	15 juil. 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	Vendredi	16 juil. 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	Jeudi	22 juil. 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	Vendredi	23 juil. 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	Jeudi	29 juil. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B6	Synthèse B6 et préparation évaluation	Patrick ROCHE	5 h
J78	Vendredi	30 juil. 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	Jeudi	05 août 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	Vendredi	06 août 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B7	Préparer une négociation commerciale	Patrick ROCHE	5 h
J81	Jeudi	12 août 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B7	Les techniques de négociation avancées	Patrick ROCHE	5 h
J82	Vendredi	13 août 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	Jeudi	19 août 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B7	Traitement des objections en négociation	Patrick ROCHE	5 h
J84	Vendredi	20 août 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B7	Le closing — techniques de conclusion	Patrick ROCHE	5 h
J85	Jeudi	26 août 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	Vendredi	27 août 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	Jeudi	02 sept. 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	Vendredi	03 sept. 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	Jeudi	09 sept. 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	Vendredi	10 sept. 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	Jeudi	16 sept. 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	Vendredi	17 sept. 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	Jeudi	23 sept. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B8	Construire un programme de fidélisation B2B	Patrick ROCHE	5 h
J94	Vendredi	24 sept. 2027	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	Jeudi	30 sept. 2027	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	Vendredi	01 oct. 2027	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	Jeudi	07 oct. 2027	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	Vendredi	08 oct. 2027	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	Jeudi	14 oct. 2027	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	Vendredi	15 oct. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B8	Bilan et consolidation du portefeuille clients	Patrick ROCHE	5 h
J101	Jeudi	21 oct. 2027	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	Vendredi	22 oct. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B8	Simulation épreuve de certification — CCP 1	Patrick ROCHE	5 h
J103	Jeudi	28 oct. 2027	9 h 00 – 12 h 00 / 13 h 30 – 15 h 30	B8	Simulation épreuve de certification — CCP 2	Patrick ROCHE	5 h
J104	Vendredi	29 oct. 2027	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	**Mardi**	**02 nov. 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