



RS ACADEMY

Organisme de formation – NDA : 11922848992 – SIRET : 91409040200027

Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial (TP NTC)

LIVRET D'APPRENTISSAGE

RS ACADEMY

Adresse: 73 RUE DU CHATEAU , 92100 BOULOGNE-BILLANCOURT

Siret: 91409040200027

Nda: 11922848992 cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état

V1 7 avril 2026

1. INFORMATIONS GÉNÉRALES

Champ	Information
Nom de l'apprenant	
Date de naissance	_____
Date d'entrée en formation	18/05/2026
Date prévue de fin de formation	21/05/2027
Type de contrat	Apprentissage Professionnalisation Autre
Entreprise d'accueil	_____
Adresse de l'entreprise	_____
SIRET de l'entreprise	_____
Tuteur / Maître d'apprentissage	_____
Formateur référent	NABIL BENSIKHALED

2. OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former les apprenants aux techniques de prospection commerciale multicanale, de négociation technico commerciale et de fidélisation client. Maîtriser l'élaboration d'une stratégie commerciale, la gestion d'un portefeuille clients et l'utilisation d'outils CRM. Préparer aux deux blocs de compétences du titre professionnel NTC (RNCP39063, niveau 5).

3. MISSIONS PROFESSIONNELLES EN ENTREPRISE

RS ACADEMY

Adresse: 73 RUE DU CHATEAU , 92100 BOULOGNE-BILLANCOURT

Siret: 91409040200027

Nda: 11922848992 cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état

V17 avril 2026

Bloc 1 :

Missions confiées à l'apprenant	Compétences professionnelles visées	Observation du tuteur
Bloc 1 – Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre (210h) :	Compétence professionnelle associée	
Module 1 (35h) : Veille commerciale et analyse de marché – Étude sectorielle, benchmark concurrentiel, outils de veille (Google Alerts, LinkedIn Sales Navigator)	Compétence professionnelle associée	
Module 2 (35h) : Stratégie de prospection multicanale – Plan de prospection, ciblage, approche téléphonique, emailing, social selling	Compétence professionnelle associée	
Module 3 (35h) : Techniques de prise de rendez-vous et de découverte client – Méthodes SPIN, SONCAS, écoute active	Compétence professionnelle associée	
Module 4 (35h) : Outils numériques et CRM – Paramétrage CRM, gestion pipeline, tableaux de bord commerciaux, reporting	Compétence professionnelle associée	
Module 5 (35h) : Communication commerciale – Argumentaire, pitch, présentation de solutions technico-commerciales	Compétence professionnelle associée	
Module 6 (35h) : Droit commercial et environnement réglementaire – CGV, contrats, RGPD, RSE	Compétence professionnelle associée	

Bloc 2 :**RS ACADEMY**

Adresse: 73 RUE DU CHATEAU , 92100 BOULOGNE-BILLANCOURT

Siret: 91409040200027

Nda: 11922848992 cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état

V1 7 avril 2026

Missions confiées à l'apprenant	Compétences professionnelles visées	Observation du tuteur
Bloc 2 – Négocier et réaliser une vente technico-commerciale et la fidélisation (210h) :	Compétence professionnelle associée	
Module 7 (35h) : Analyse des besoins et élaboration de solutions techniques – Cahier des charges, proposition commerciale	Compétence professionnelle associée	
Module 8 (35h) : Techniques de négociation – Méthode Harvard, gestion des objections, closing	Compétence professionnelle associée	
Module 9 (35h) : Chiffrage et proposition commerciale – Calcul de marge, remise, conditions de paiement	Compétence professionnelle associée	
Module 10 (35h) : Contractualisation et suivi de commande – Processus de vente, ADV, satisfaction post-vente	Compétence professionnelle associée	
Module 11 (35h) : Fidélisation et développement de portefeuille – Plan de fidélisation, cross-selling, up-selling, NPS	Compétence professionnelle associée	
Module 12 (35h) : Projet professionnel et préparation au titre – Dossier professionnel, mise en situation, oral devant jury	Compétence professionnelle associée	

RS ACADEMY

Adresse: 73 RUE DU CHATEAU , 92100 BOULOGNE-BILLANCOURT

Siret: 91409040200027

Nda: 11922848992 cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état

V17 avril 2026

4. ÉVALUATION PROGRESSIVE DE l'apprenant

Compétence / Comportement observé	3 mois	6 mois	9 mois	Commentaires
Applique les consignes et procédures				
Tient à jour les dossiers et documents				
Utilise les outils professionnels				
Applique les règles de confidentialité				
Fait preuve d'organisation et d'autonomie				
Communique efficacement avec l'équipe				

5. SUIVI ET ACCOMPAGNEMENT DE l'apprenant

Date du suivi	Réalisé par	Lieu	Objectifs du suivi	Observations / Actions
3 mois	Formateur référent + Tuteur	Entreprise / CFA	Intégration, autonomie, adaptation au poste	
6 mois	Formateur référent + Tuteur	Entreprise / CFA	Progression technique et relationnelle	
9 mois	Formateur référent + Tuteur	Entreprise / CFA	Préparation à la certification	

RS ACADEMY

Adresse: 73 RUE DU CHATEAU , 92100 BOULOGNE-BILLANCOURT

Siret: 91409040200027

Nda: 11922848992 cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état

V17 avril 2026

6. LIEN ENTRE FORMATION EN CENTRE ET ACTIVITÉS EN ENTREPRISE

Thème de formation au CFA	Mise en pratique en entreprise	Observation du formateur
Bloc 1 – Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre (210h) :	Application pratique en entreprise	
Module 1 (35h) : Veille commerciale et analyse de marché – Étude sectorielle, benchmark concurrentiel, outils de veille (Google Alerts, LinkedIn Sales Navigator)	Application pratique en entreprise	
Module 2 (35h) : Stratégie de prospection multicanale – Plan de prospection, ciblage, approche téléphonique, emailing, social selling	Application pratique en entreprise	
Module 3 (35h) : Techniques de prise de rendez-vous et de découverte client – Méthodes SPIN, SONCAS, écoute active	Application pratique en entreprise	
Module 4 (35h) : Outils numériques et CRM – Paramétrage CRM, gestion pipeline, tableaux de bord commerciaux, reporting	Application pratique en entreprise	

RS ACADEMY

Adresse: 73 RUE DU CHATEAU , 92100 BOULOGNE-BILLANCOURT

Siret: 91409040200027

Nda: 11922848992 cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état

V17 avril 2026

7. SYNTHÈSE FINALE

Domaine	Appréciation du tuteur	Appréciation du formateur référent
Compétences techniques		
Rigueur et autonomie		
Communication et relationnel		
Intégration dans l'équipe		
Potentiel d'évolution professionnelle		

8. VALIDATION ET SIGNATURES

Participant	Nom / Signature	Date
Apprenant(e)		
Tuteur / Maître d'apprentissage		
Formateur référent RS ACADEMY	NABIL BENSIKHALED	

RS ACADEMY

Adresse: 73 RUE DU CHATEAU , 92100 BOULOGNE-BILLANCOURT

Siret: 91409040200027

Nda: 11922848992 cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état

V17 avril 2026