



# 2026 Nouveau Temps 2

FORMATION DE FORMATEURS

Durée : 6 heures

19/02/2026



# 2026 Nouveau Temps 2

## Objectifs de la formation

---

- **Animer efficacement le nouveau Temps 2 en comprenant les choix pédagogiques, la progression et la cohérence globale, tout en maîtrisant les outils d'appui (Power BI, Salesforce) et les modalités d'animation spécifiques, afin de garantir une animation fluide, cohérente et conforme aux attendus du dispositif**
- **Et vous donner envie de l'animer**



# 2026 Nouveau Temps 2

Introduction de la journée – à vous la parole !



**Sabine JOURDAT**



**Rémy ESTIENNE**

# 2026 Nouveau Temps 2

Nos ambitions de croissance 2026 pour chaque inspection



# 2026 Nouveau Temps 2

Pourquoi la Découverte 360 ?

+ de contrats

+ clients et  
+ de satisfaction  
client

+ de multi-ventes

+ de  
recommandations

+ de conseillers en  
réussite

+ de conseillers  
fidélisés



**CLIENTS  
HEUREUX**

# Nouveau Temps 2 2026

## Sommaire

---

**01** Présentation du parcours de formation

---

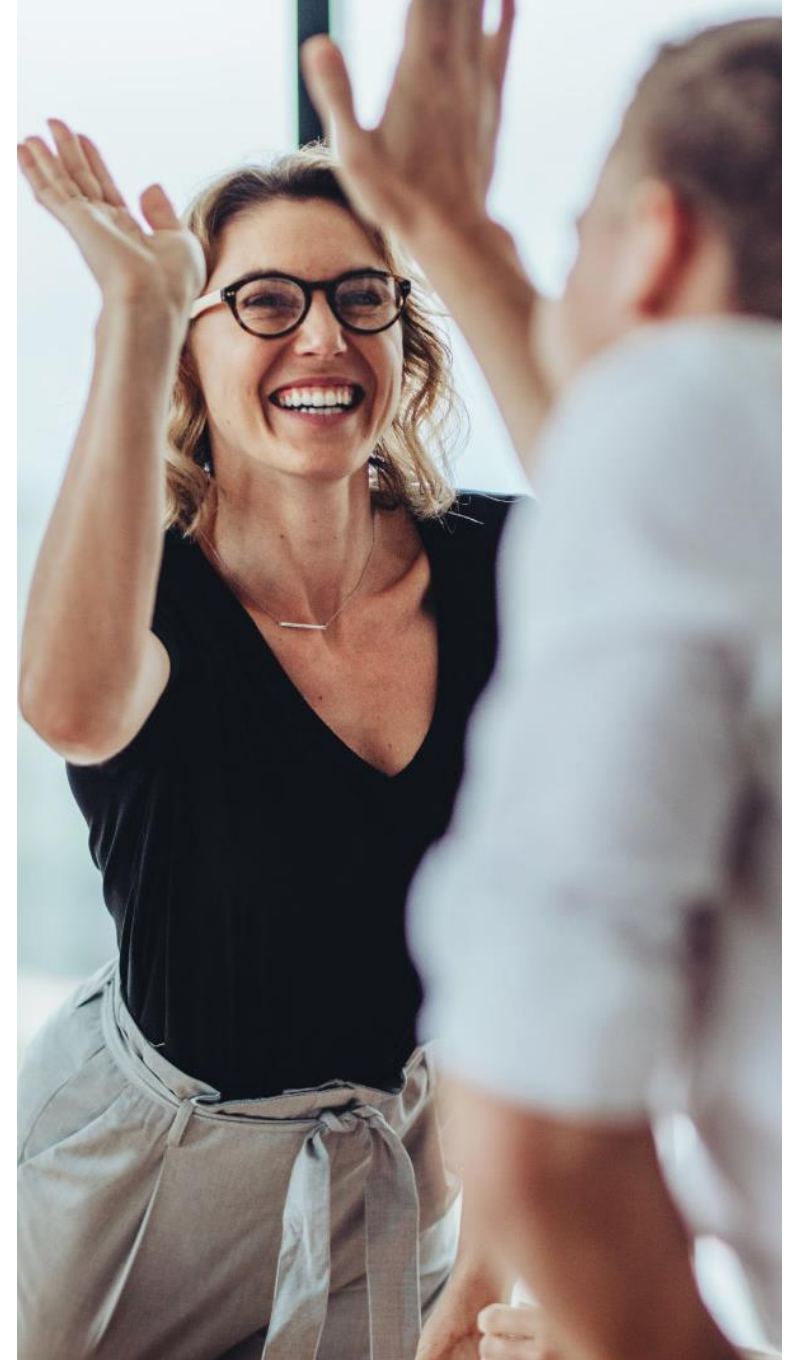
**02** Interventions des experts métiers

---

**03** Découverte des modules du T2

# 1 | Présentation du parcours de formation - Nouveau Temps 2

- Présenter le parcours de formation
- Expliquer la logique de progression pédagogique



# Présentation du parcours de formation - Nouveau Temps 2

## Présenter le parcours de formation

### Ce qui a fonctionné :

Environ 6 mois après l'habilitation

- L'auto-diagnostic
- Le format favorisant le partage de bonnes pratiques et les échanges
- Certaines des thématiques abordées : patrimoniale, diversification, le suivi client,

### Ce qui a moins bien fonctionné :

- Un NPS instable
- Des besoins hétérogènes au sein des participants
- Un format distanciel peu adapté aux objectifs pédagogiques du J1
- Thématiques VAD VAN
- Une moyenne au test insuffisante
- Un rôle de l'encadrement insuffisamment affirmé pour l'accompagnement

### Ce qui est nouveau :

Au cœur de la semaine : le client

- 100% présentiel
- Approche pédagogique :
  - Ludique et interactive
  - Ancrage et approfondissement
  - Test de positionnement
  - Test final renforcé
  - Le cas Effaire décliné sur 3 types d'union
  - Livret apprenant pour la semaine
- Renforcement du réflexe de la multivente
- Le pilotage du portefeuille via PowerBI

### Ce qui est renforcé :

Le rôle de l'IMC :



- Avant le Temps 2 Présenter/engager et donner du sens au T2, faire un point sur les EL obligatoires, échanger sur les thématiques dans l'autodiagnostic
- Après le Temps 2 : débriefing la formation, prendre connaissance des résultats du test, échanger sur les différentes pistes de conquête et de fidélisation

A partir de mars 2026, le Temps 2 est recentré sur le **suivi client**, l'approche **patrimoniale**, la **multi-vente** et la capacité à générer **durablement de l'activité**.

# Présentation du parcours de formation - Nouveau Temps 2

Présenter le parcours de formation

## Les fondamentaux du métier de Conseiller :

	Organiser & piloter son activité	Générer de l'activité	Conseiller et assurer la vente des contrats	Réaliser le suivi de son portefeuille client
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Références d'activité</li> <li>Planification</li> <li>Proposer une relation hybride &amp; multicanal (« côte à côte », en Visio et via l'espace client)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se faire recommander</li> <li>PRVT quotidienne</li> <li>Atelier collectif de PRVT hebdomadaire sur les recommandations</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Méthode multi-vente en RDV physique <b>ou en Visio</b></li> <li><b>RDV à distance : Mise en œuvre opérationnelle</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Travail du portefeuille</li> </ul> 
Temps 1	<ul style="list-style-type: none"> <li>Organiser et piloter son activité et ses résultats</li> <li>Salesforce</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PRVT, Se faire recommander</li> <li>Activités clés des journées Terrain</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Toutes les offres et environnements associés vue en T1</li> <li>Démarche commerciale globale en 2 temps auprès des clients stratégiques en côte-à-côte</li> </ul>	
Temps 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ancrage sur les normes d'activités, vivier de conquête renouvelable</li> <li><b>Piloter l'activité avec Power BI</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ancrage avec la PRVT, la reco</li> <li><b>Approfondissement conquête et fidélisation</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ancrage sur des fondamentaux techniques</li> <li><b>Approfondissement sur la diversification, l'approche patrimoniale et la multivente</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Suivi et travail du portefeuille avec Salesforce</b></li> </ul> 

# Présentation du parcours de formation - Nouveau Temps 2

Une progression continue et complémentaire

## Formation initiale AEP

## Formation continue AEP

Temps 1



Temps 2



Académie des conseillers / experts



### Révisions T1

### Révisions T1 + T2

#### Acquérir les fondamentaux du métier orienté conquête

- Cible clientèle stratégique
- Offres / technique : protection sociale (majeure) et patrimoniale
- Démarche commerciale globale avec Discovery
- Générer de l'activité en conquête

#### Consolider les fondamentaux du métier, élargir le patrimonial en renforçant la multivente et fidéliser nos clients

- Cible clientèle stratégique
- Transmission du patrimoine
- Ancrage de la multivente avec Discovery
- Approfondir les autres méthodes de prospection et fidélisation client

#### Obtenir une certification et développer l'expertise de l'approche sociale et patrimoniale

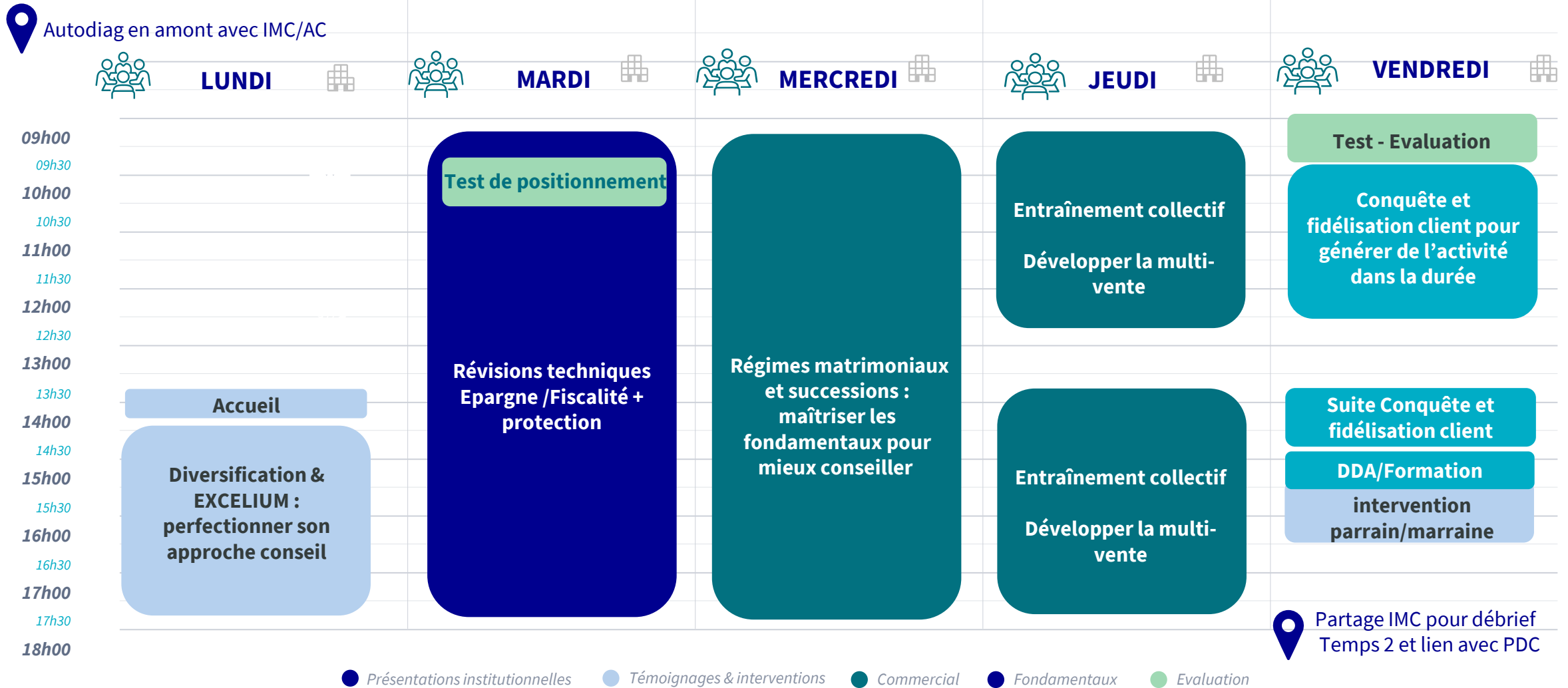
- Cibles élargies en protection sociale et en patrimoniale
- Transmission patrimoniale complexe
- Développement commercial avancé et utilisation de Big Expert

#### Élargir les cibles et les marchés

- Certifier par domaines :
  - Banque
  - Immobilier
  - Démarche partenaires
  - Gestion Privée

# Présentation du parcours de formation - Nouveau Temps 2

Expliquer la logique de progression pédagogique



# Présentation du parcours de formation - Nouveau Temps 2

Le Client : fil rouge de ce nouveau Temps 2

# Pensons Client



## Lundi Accueil :

Engagements  
Grenelle du client

## Mardi Révisions :

Mise en avant  
« EasyEpargne » & atouts  
pour les clients (rachats)

## Jeudi Entraînement collectif multivente :

Planifier une VAN  
Enquête de satisfaction  
L'Espace Client et Mon AXA, actes de gestion

## Lundi Diversification :

La diversification, levier de  
conquête & fidélisation

## Mercredi Régimes mat & successions :

Connaissance client AEP  
KPI marché Epargne Retraite  
Ages clés au cours desquels nos clients partent et  
focus sur les clauses bénéficiaires  
→ opportunités de multi équipement, conseils et  
importance du patrimonial

## Vendredi Conquête & fidélisation client

Connaissance client AEP  
Ancrage local & rencontres affinitaires,  
vitrine digitale  
Visite annuelle, campagnes  
commerciales, outils digitaux



## J2 : Révisions techniques Epargne fiscalité et protection



### Famille Lannois

**Sandrine, 45 ans**

**Et ses deux enfants Marius 19 ans et Maud 20 ans**

**Kevin, 39 ans et ses deux enfants Nolan 12 ans  
et Judith 10 ans**

**Et leur petit dernier Gaspard, 6 ans**

#### Résumé de la situation familiale :

Le couple

Sandrine, 45 ans et Kevin, 39 ans sont pacsés

#### Enfants liés à Sandrine :

**Marius, 19 ans**

**Étudiant en commerce international** vivant au domicile du couple. Sandrine **perçoit une pension alimentaire de 120 € / mois.**

**Maud, 20 ans**

Étudiante en service qualité vivant chez son autre parent  
Sandrine **verse une pension alimentaire de 200 € / mois.**

#### Enfants liés à Kevin :

**Nolan, 12 ans**

En garde alternée

**Judith, 10 ans**

En garde alternée

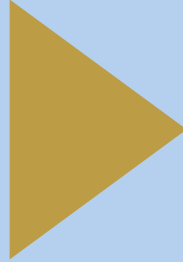
#### Enfant commun de Sandrine et Kevin :

**Gaspard, en situation de handicap**

## Famille Effaire

Aurélie et Michel

Avec leurs deux enfants Chloé et Lucas



**J3 : Régimes matrimoniaux et successions**

**J4 : Entraînement collectif**

### J3

- Famille EFFAIRE : déclinée en trois types d'union : concubinage, PACS et mariage sous le régime de la communauté réduite aux acquêts
- Exercice en fin de journée : Calcul des droits de succession (situation actuelle avant préconisation) → on ne déroule pas l'entretien de suivi (on donne uniquement l'info sur l'héritage perçu)

### J4

- On donne les changements de situation (perso, revenus...), besoins et projets identifiés lors de l'entretien de suivi
- Diagnostic social et patrimonial
- Construction & chiffrage du programme de solutions pour les 3 types d'union
- calcul des DDS après préconisation
- Training sur la présentation commerciale des programmes de solution

# Découverte des modules du T2

Expliquer la logique de progression pédagogique

 Nuage de mots  Individuel  5 minutes

En un mot, indiquez ce qui, selon vous, ce qui représente le mieux :

- les principaux points forts du nouveau Temps 2, c'est-à-dire ce que vous en reprenez le plus
- Vous disposez de 2 minutes pour saisir votre mot dans Polls sur Teams.

utile  
 motivante  
 stimulante  
 formation  
 impactante  
 claire  
 pédagogique  
 dynamique  
 pratique  
 excellente  
 engageante  
 collaborative  
 enrichissante



## 2 | Interventions des experts métiers

- Connaissance client réseau AEP
- Leviers de fidélisation de nos clients
- Piloter son activité via Powerbi pour travailler efficacement son portefeuille sur Salesforce



# Interventions des experts métiers

## Client et outils commerciaux



**Kian HABIBIAN**

**Chef de projet commercial  
Transformation et Clients**

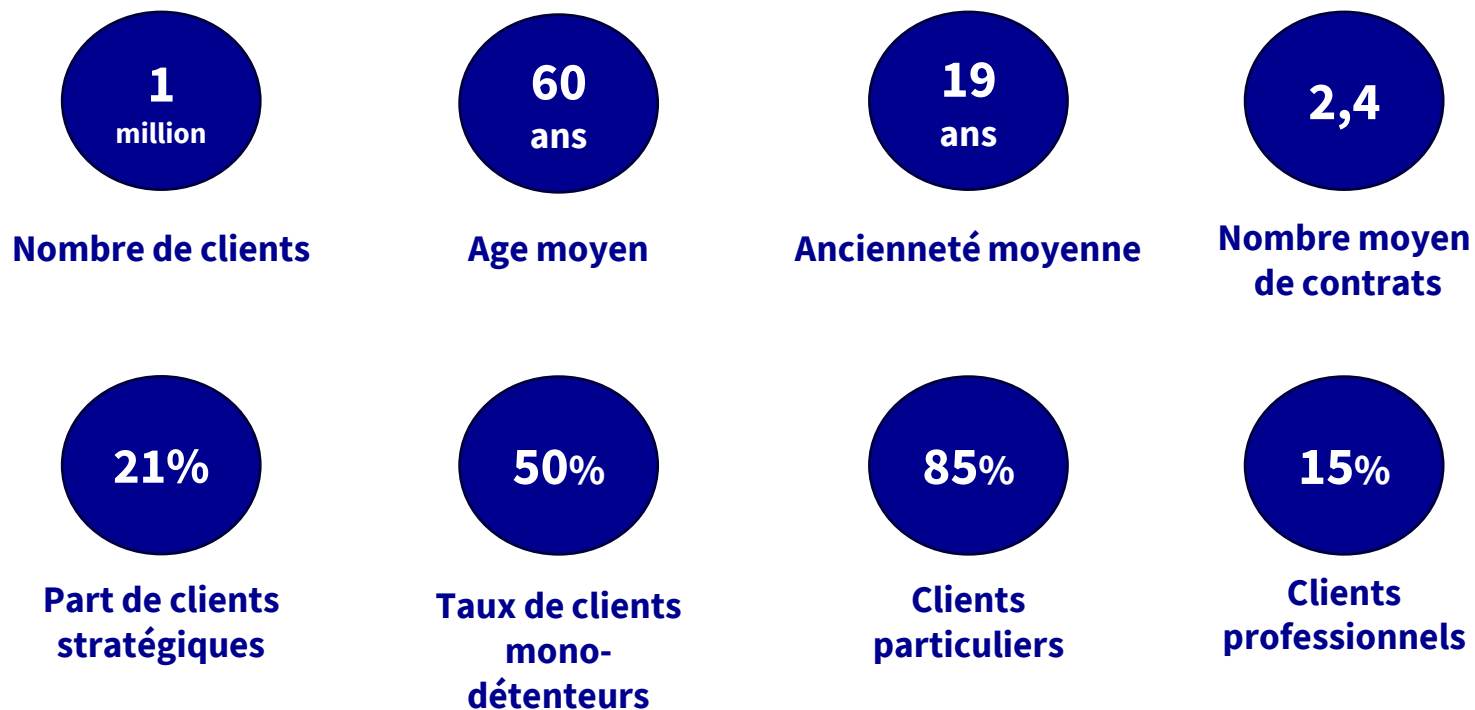


**Fatima AMAHLI**

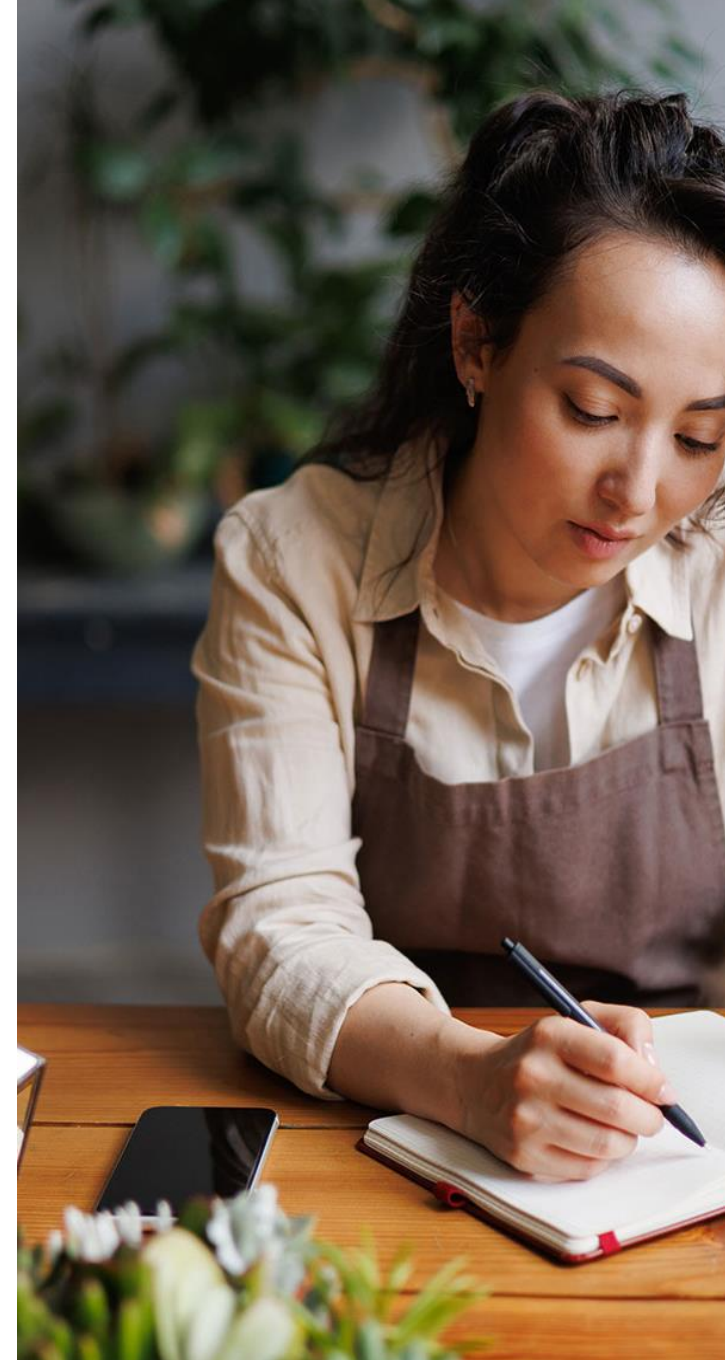
**Coordinatrice Nationale des  
OUTILS**

# Interventions experts métiers

Données clients réseau AEP



Source : Connaissance client AEP, Direction Générale AEP, 2025



# Interventions experts métiers

Données clients réseau AEP



**Epargn  
e**

629K  
(65%)



**Retrait  
e**

191K  
(20%)



**Prévoyan  
ce**

365K (37%)



**Santé**  
188K  
(19%)



**Auto  
Habitation**  
80K (9%)

**Age moyen**  
**61**  
**Ancienneté**  
**26**

**Age moyen**  
**56**  
**Ancienneté**  
**17**

**Age moyen**  
**62**  
**Ancienneté**  
**15**

# Interventions experts métiers

Des leviers de fidélisation de nos clients

Quels leviers pouvez-vous activer pour fidéliser vos clients et maintenir des contacts fréquents ?

## LA VISITE ANNUELLE

- Visiter annuellement nos clients stratégiques : un enjeu de développement & réglementaire
- Une visite annuelle en présentiel ou à distance avec la VAD

## RENCONTRES AFFINITAIRES ET ANCRAGE LOCAL

- Invitez vos clients à des réunions affinitaires et des actions d'ancrage local pour renforcer la relation de confiance

## LES CAMPAGNES COMMERCIALES

- Des campagnes tout au long de l'année avec des supports d'aides à la vente : communications clients, opportunités
- Quad
- MOG + = multi-vente

## MOMENTS DE VIE DE NOS CLIENTS

- Anniversaires, mariage, naissance, âge de la retraite
- « Signaux clients » qui sont des opportunités de contacts avec nos clients, opportunités à retrouver dans Salesforce

## OUTILS DIGITAUX

- Des outils à disposition de nos clients pour + d'autonomie et rapidité
- Espace Client
- Easy Epargne
- Ma Transmission 360

# Interventions experts métiers

Piloter son activité pour travailler son portefeuille

## Piloter son activité via Power BI pour bien travailler son portefeuille sur Salesforce

1

Piloter son activité



2

Travailler son portefeuille client



→ Objectifs :

- Comprendre comment fonctionne mon **activité**
- Analyser mon portefeuille

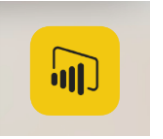


→ Objectifs :

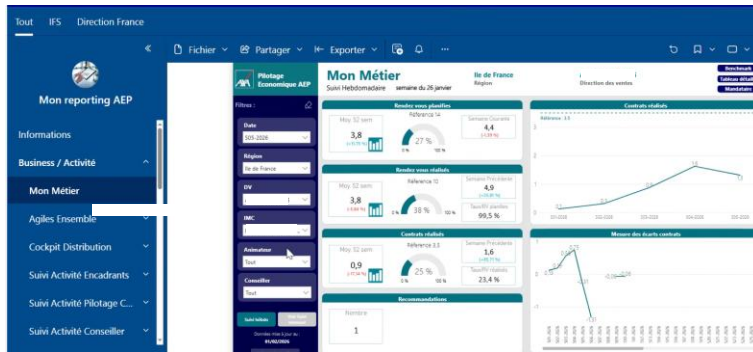
- Maîtriser et mettre en œuvre l'organisation nécessaire à la **visite de 100% des clients afin d'optimiser le potentiel commercial de son portefeuille**
- Garantir la mise à jour de la connaissance client

# Interventions experts métiers

Piloter son activité pour travailler son portefeuille

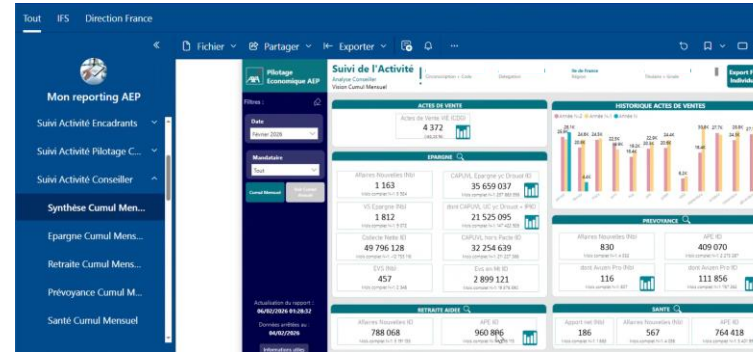


## Carte Mon Métier :



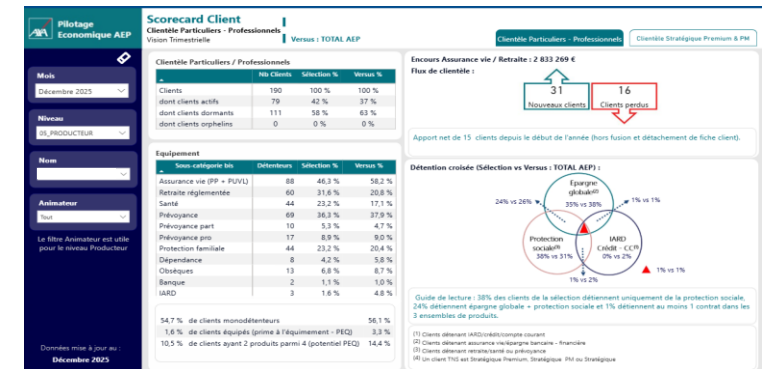
- Vue de l'activité commerciale
- Visualisation d'une tendance
- Nombre de rdv moyen, planifiés, contrats, recommandations

## Carte Suivi Activité Conseiller :



- Synthèse de l'activité commerciale du mois à l'instant T
- Répartition de l'activité commerciale

## Scorecard Client / Pilotage Grenelle du client :



- Données clients
- Composition du portefeuille
- Analyse de la totalité du portefeuille sur la partie clientèle, stratégique...

# Interventions experts métiers

Piloter son activité pour travailler son portefeuille

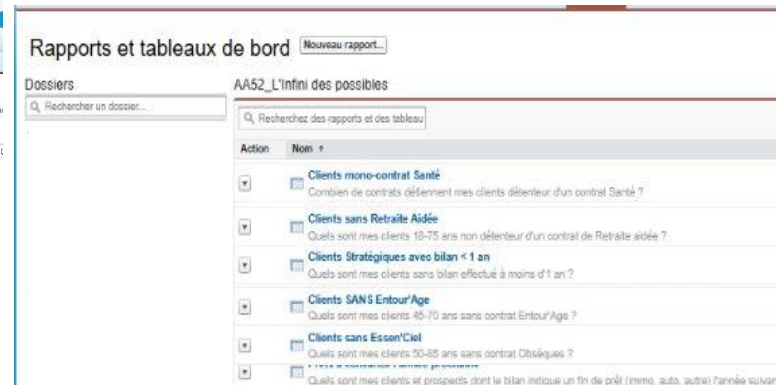
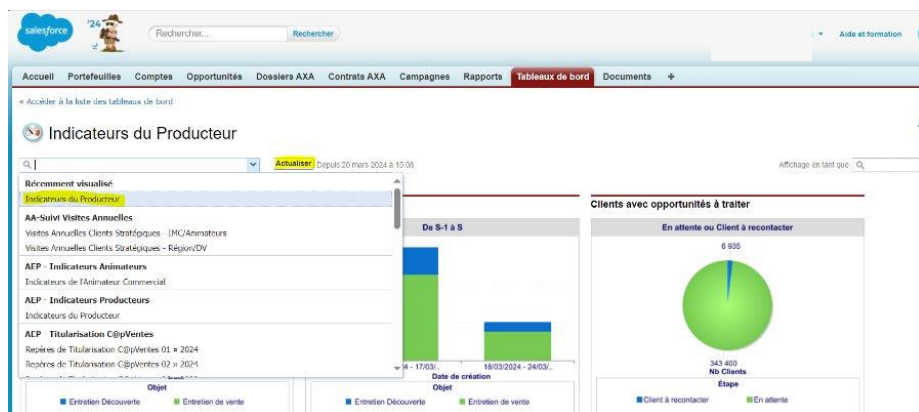


**3 moyens pour travailler efficacement votre portefeuille via Salesforce :**

① **Tableau de bord :**

② **Rapport AA52\_ L'infini des possibles :**

③ **Opportunités :**



The 'Opportunités' page displays a list of client opportunities with the following columns:

Date de début	Nom de l'opportunité	Nom du compte	Portabilité	Téléphone Domicile	Code Postal	Ville	Étape	Date de clôture
23/09/2025	Moment de vie client - Anniversaire 55 ans	LEXCELLENT_SAR			49300	ST CLEMENT DES	RDV Pts	22/11/2025
23/09/2025	Moment de vie client - Anniversaire 59 ans	BAROTTIN_SERGE	0681187086		54200	DOMMARTIN LES	Sans suite	22/11/2025
23/09/2025	Moment de vie client - Anniversaire 55 ans	BOUSSEAU_PSELI	0686505062	0681279420	31700	ESCALOUENS	RDV Pts	22/11/2025
23/09/2025	Moment de vie client - Anniversaire 55 ans	BIELEUX_MARIE					RDV Pts	22/11/2025
23/09/2025	Moment de vie client - Anniversaire 55 ans	VINAT_CATHERINE	0680961378	0450354251	74140	DOUAINE	RDV Pts	22/11/2025
23/09/2025	Moment de vie client - Anniversaire 55 ans	IZZO_MARCEL	0671453012		83310	COGOLIN	RDV Pts	22/11/2025
23/09/2025	Moment de vie client - Anniversaire 55 ans	BOUCHET_JEAN_C	0785836511	0297756756	56120	LA CROIX HELLEAN	Conseil réalisé	14/10/2025
23/09/2025	Moment de vie client - Anniversaire 55 ans	LESNENEL_JEAT	0693824206	2626242149	87434	ST PAUL	Termine	17/10/2025
23/09/2025	Moment de vie client - Anniversaire 55 ans	TOMEL-COLETTE_AJ	0693697656	0650294909	18000	MEYSSAC	Conseil réalisé	22/11/2025
23/09/2025	Moment de vie client - Anniversaire 55 ans	BOUK_MARIE-COILE	0766266032		85430	AUBIGNY LES CL.	RDV Pts	22/11/2025
23/09/2025	Moment de vie client - Anniversaire 55 ans	FRESQUET_HERVIE	0637250208	0653291787	24200	VITRAC	RDV Pts	22/11/2025
23/09/2025	Moment de vie client - Anniversaire 55 ans	DEVOISSET_JEAN_L	0634965712	0235053296	75480	DUCLAIR	Conseil réalisé	22/11/2025
23/09/2025	Moment de vie client - Anniversaire 55 ans	LATOURENIE_DY	0621252325	0621252325	30300	DOMESSARGUES	Conseil réalisé	23/10/2025
23/09/2025	Moment de vie client - Anniversaire 55 ans	SOULOUX_JEAN	0638164859	0474421308	01340	JUVY	RDV Pts	22/11/2025
23/09/2025	Moment de vie client - Entant 18 ans	BILTAUDIER_PIERRE	0659173485		85340	LES SABLES D CL.	Conseil réalisé	22/11/2025
23/09/2025	Moment de vie client - Entant 18 ans	BOIRBAUDOU_DE	0681247183		85220	LAIGUILLON SUR	Conseil réalisé	22/11/2025
23/09/2025	Moment de vie client - Entant 18 ans	MALFANT_HERVE	0787591647		59223	RONCQ	Conseil réalisé	22/11/2025
23/09/2025	Moment de vie client - Entant 18 ans	DIANNET_SOPHIE	0696209607		30380	ST CHRISTOL LEZ.	RDV Pts	22/11/2025
23/09/2025	Moment de vie client - Entant 18 ans	BOUSSELLE_SILV	0620548888		02120	SAINS RICHAUMD.	Conseil réalisé	22/11/2025

- ➔ Visite annuelle des clients stratégiques
- ➔ Contact des clients à potentiel
- ➔ Suivi des campagnes Quad
- ➔ Clients avec opportunité à traiter

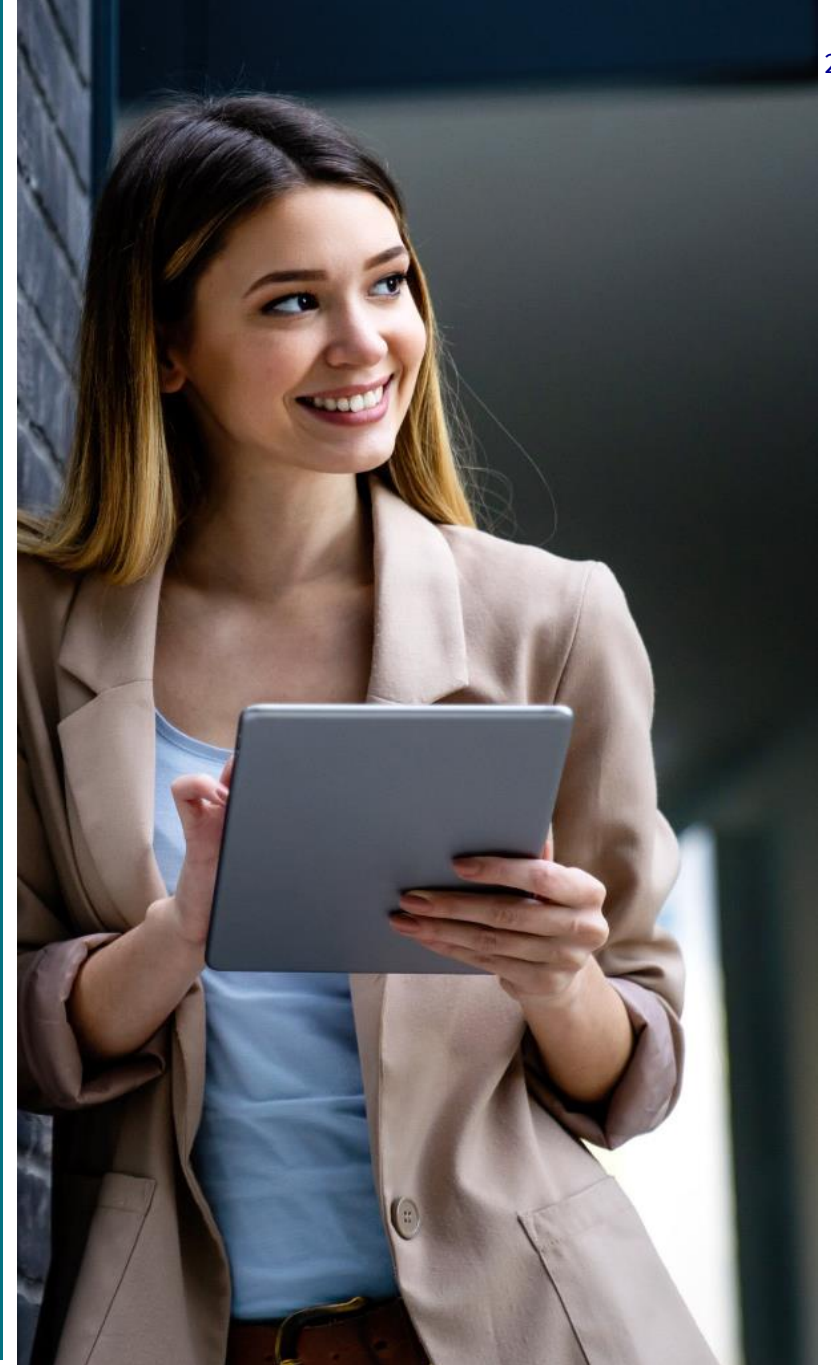
➔ Rapports pertinents pour travailler le ciblage de votre portefeuille :

- Clients stratégiques
- Client mono-contrat Santé
- Clients sans Essen'Ciel, sans Retraite, sans Entour'Age
- Prêt à échéance l'année prochaine
- Clients TNS sans Santé

- ➔ Signaux Clients
- ➔ Campagnes GCM

### 3 | Découverte des modules du T2

- S'approprier les modules du T2
- Maîtriser les techniques d'animation associées
- Être capable de présenter chaque module



# Découverte des modules du T2

Découvrir les modules du T2 – Prise en main des modules - réflexion active

 **Atelier découverte**

 **5 équipes**

 **2h**

Permettre de s'approprier les modules du T2 en travaillant en sous-groupes :

- 5 sous-groupes de 3 formateurs
  - Chaque sous-groupe travaille sur un module
  
- 30 min de préparation en sous-groupe
  - Chaque groupe analyse les supports du module et remplit la fiche de synthèse dans le livret apprenant via **DFI apprenant sur la Promo Test Temps 2 2026**
  
- Restitution orale collective 5 min par sous-groupe
  - Un rapporteur par groupe
  
- Débriefing complémentaire des PF



# Constitution des équipes

**Equipe Jour 1 :**

**Thierry  
Yannick  
David**

**Equipe Jour 2 :**

**Caroline  
Jérémy  
Philippe**

**Equipe Jour 3 :**

**Sandra  
Frédérique  
Bachera**

**Equipe Jour 4 :**

**Nordin  
Axel  
Anthony**

**Equipe Jour 5 :**

**Sonia  
Alexandre  
Rachel**

# Découverte des modules du T2

## Module Diversification & Excelium (J1)

### Grille J1 :

- Comment je pitch de module de formation ?
- Quels sujets seront explorés au sein du module ?
- De quelle manière puis-je organiser ma coanimation avec l'expert ?
- Quelles sont les parties que l'AEA coanime avec l'expert
- Comment j'anime ?
- Qu'est-ce qui fera que la journée sera réussie ?



Parmi les mots ci-dessous, quel est l'intru ?

Classes d'actifs

Diversification

ROPP

Reporting financier

Actifs réels

Clients

Volatilité

Crypto-monnaie

# Découverte des modules du T2

## Module Révisions techniques Epargne fiscalité et protection (J2)

### Grille J2 :

- Comment je pitche cette journée de formation ?
- Ce qui va être vu dans le module ?
- Comment j'anime/les règles du jeu ?
- Comment on fait le lien avec l'auto-positionnement ?
- Quel est le rituel de ce module ?
- Qu'est-ce qui fera que la journée sera réussie ?



Parmi les mots ci-dessous, quel est l'intru ?

Régimes obligatoires

Trivial poursuit

IFI

Sandrine et Kevin

Diversification

Santé

Imposition sur le revenu et produits financier

Prévoyance prof lib

Fiscalité des produits retraite

Assurance vie

Statut juridique

# Découverte des modules du T2

Module Régimes matrimoniaux et successions : maîtriser les fondamentaux pour mieux conseiller (J3)

## Grille J3 :

- Comment je pitche cette journée de formation ?
- Quels sujets seront explorés au sein du module ?
- Comment j'anime ?
- Quel lien avec J4 ?
- Quel est le rituel de ce module ?
- Qu'est-ce qui fera que la journée sera réussie?



Parmi les mots ci-dessous, quel est l'intru ?

Donation résiduelle

Découverte 360

DDS

Clause bénéficiaire

Diversification

Clients

Dévolution successorale

Régimes matrimoniaux

# Découverte des modules du T2

## Module Entraînement collectif : développer la multivente (J4)

### Grille J4 :

- Comment je pitch cette journée de formation ?
- Ce qui va être vu dans le module?
- Comment j'anime ?
- Quel lien avec chaque module ?
- Quel est le rituel de ce module ?
- Qu'est-ce qui fera que la journée sera réussie?



Parmi les mots ci-dessous, quel est l'intru ?

Solution globale

Bilan patrimonial

DDS

Souscription des offres

Optimisation fiscale

Multivente / plusieurs volets

Satisfaction client

Présenter commercialement les frais

# Découverte des modules du T2

Module Conquête & fidélisation client pour générer de l'activité + Clôture Temps 2 : DDA, mot du parrain et conclusion (J5)

## Grille J5 :

- Comment je pitche cette journée de formation ?
- Ce qui va être vu dans le module ?
- Comment j'anime ?
- Quel lien avec chaque module ?
- Qu'est-ce qui fera que la journée sera réussie?
- Quel est le rituel de ce module ?
- Comment j'anime la partie outils (SF et PBI) ?



Parmi les mots ci-dessous, quel est l'intru ?

Ancrage local

Conquête

Piloter activité

Fidélisation

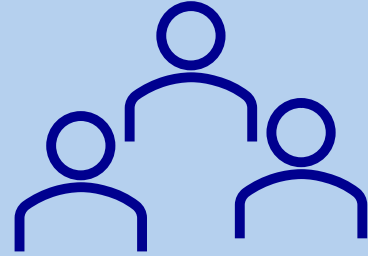
Travailler son portefeuille

Multi-vente

Process VAD

Client

## Journée 1 : La Diversification



### GRUPE 1

Thierry

David

Yannick

# Module Diversification & Excelium (J1)

## Exemple de Pitch d'une minute du module

- Le module Diversification & Excelium a pour objectif de vous aider à expliquer simplement la diversification et à l'intégrer dans votre discours client. En 3h30, on combine quiz, apports techniques de l'expert et ateliers pratiques pour vous entraîner à lire les outils In'AXA et à transformer l'information financière en arguments accessibles. À la fin, vous repartez avec un pitch clair et opérationnel, directement mobilisable, notamment pour la mise en situation du J4. C'est un module concret, rythmé, et vraiment centré sur la pratique et le langage client. »

## Ce qui va être vu dans le module :

- **Quiz d'ancrage pour réactiver les notions vues en Temps 1** : classes d'actifs, logique obligations/taux, fonds euros, fonds croissance, etc.
- **Puis, on entre dans le cœur du module : la diversification dans la gamme AXA.**
  - Pourquoi choisir la gestion pilotée Perspectiv' ESG ?
  - Les différentes classes d'actifs dans EXCELIUM
  - Les principales notions financières
  - Atelier en sous groupes autour des actifs réels
- **Puis on bascule sur un atelier démonstration sur IN AXA pour exploiter les reportings : financier, ESG, le recueil des DIC & ROPP**
  - L'idée est vraiment de passer de la théorie à l'opérationnel, et de montrer où trouver l'information... mais surtout comment l'exploiter avec un client.

## Quelle est la répartition proposée pour cette coanimation ?

- **Introduction du module** : l'AEA, Zoom sur l'actualité financière : l'expert
- **Séquence 1 (quiz)** : AEA en majeur et l'expert intervient lors du **débrief**, où il apporte des explications renforcées, des compléments techniques)
- Séquence 2 : partie d'approfondissement sur la gamme financière et les notions financières animée par l'expert, puis pour l'activité en sous-groupe sur les actifs réels) : l'AEA lance l'activité, puis il circule avec l'expert dans les sous groupes pour accompagner les participants dans leurs recherches et leur appropriation. L'expert reprend la main sur la restitution
- Séquence 3 : animation de la démonstration par l'expert
- Clôture : AEA

## Comment je prépare ma coanimation avec l'expert ?

- Prendre contact avec l'expert environ 10 jours avant la formation
- Se synchroniser sur la répartition préconisée
- Travailler les liaisons pour une fluidité dans le discours pédagogique

## Plan structuré et synthétique

- Retrouvez les objectifs pédagogiques à atteindre, les contenus clés, l'enchaînement des séquences, les méthodes pédagogiques et le timing associé pour chaque étape dans le synopsis

## Rituels :

- **Ice breaker : Partageons nos perceptions** : Activer les représentations spontanées des conseillers, montrer que la finance peut être expliquée de manière imagée et accessible, Introduire naturellement la notion de diversification, créer un climat participatif pour la suite du module
- **Jeu** : pour réviser les notions de l'épargne financière
- Lien avec le fil rouge : clients

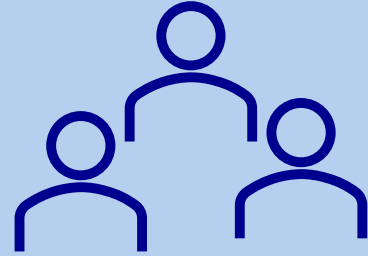
## La vraie valeur du module :

- Apprendre aux conseillers à transformer la donnée technique en discours clair, rassurant, orienté bénéfiques clients.

## Quel lien avec le J4 ?

- Mise en pratique de la présentation commerciale de la diversification dans l'offre EXCELIUM

## Journée 2 : Révisions techniques Epargne fiscalité et protection



### GROUPE 2

**Caroline**

**Jérémy**

**Philippe**

# Module Révisions techniques Epargne fiscalité et protection (J2)

## Exemple de Pitch d'une minute du module

→ Une journée pour renforcer vos réflexes techniques et gagner en impact client.

Fiscalité, épargne, protection : on revoit l'essentiel, on réancré des notions vues en T1 et on transforme la technique en leviers concrets de conseil.

Tout se fait à partir d'un cas client réaliste, en jeu, en équipes, avec du rythme et du challenge. L'ensemble sera animé sous forme de jeu en sous-groupes, pour favoriser l'échange, le challenge et l'appropriation.

## Comment j'anime/ les règles du jeu ?

- Constitution des équipes et organisation par îlot
- Identifier un/une qui utilisera le QR code pour buzzer
- Inscrire au paper board le nom des équipes et comptabiliser les points au fur et à mesure
- Challenger tout au long de la journée si une équipe est en décrochage
- Prévoir en fin de journée un temps pour féliciter l'équipe gagnant et annoncer le podium

## Comment on fait le lien avec l'auto-positionnement ?

- Il s'agit de permettre au groupe de réaliser collectivement que certains objectifs de maîtrise ne sont pas encore totalement atteints, et qu'un approfondissement est nécessaire pour consolider les points clés de la matière. Cette approche favorise la prise de recul, encourage l'auto-évaluation et prépare chacun à renforcer ses compétences sans stigmatisation, dans une dynamique d'apprentissage constructive et partagée.

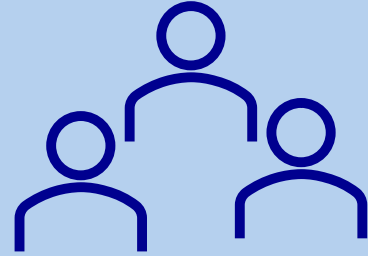
## Rituels :

- **Ice breaker :** « Placez-vous en ligne ! ». Demander aux apprenants de se lever, et de se placer en ligne selon l'ordre alphabétique de leurs noms de famille
- **Jeu :** Trivial Pursuit avec obtention de camemberts

## La vraie valeur du module :

- Un format dynamique, ancré dans votre quotidien, pour renforcer vos réflexes techniques et votre valeur ajoutée auprès des clients.

## Journée 3 : Régimes matrimoniaux et successions : maîtriser les fondamentaux pour mieux conseiller



### GROUPE 3

Sandra

Bachera

Frédérique

# Module Régimes matrimoniaux et successions : maîtriser les fondamentaux pour mieux conseiller J3

## Exemple de Pitch d'une minute du module

- Ce module d'une journée donne aux conseillers les bases indispensables pour comprendre les régimes matrimoniaux, la dévolution successorale et la fiscalité afin d'accompagner leurs clients dans la transmission de leur patrimoine. Il se structure en 5 séquences : la démarche commerciale, les types d'union, la dévolution légale, la dévolution volontaire et la fiscalité des successions.
- **Ce qui fait la force du module ?** Une pédagogie dynamique, mêlant explications, schémas, cas concrets et mises en situation autour de la famille "Efficace". Une approche très opérationnelle, avec un focus sur l'assurance-vie, la clause bénéficiaire et les bonnes pratiques de conseil. Un fil rouge clair : permettre au conseiller de sécuriser ses préconisations, d'anticiper les impacts patrimoniaux et de renforcer sa posture d'expert. En une journée, le formateur guide les conseillers pour transformer un sujet technique en levier de conseil client et en véritable valeur ajoutée commerciale. »

## Ce qui va être vu dans le module ?

1. Ancrage de la démarche commerciale
  - Rappel de l'entretien de découverte 360°
  - Importance de la mise à jour client (KYC/DDC)
  - Positionner la transmission comme un besoin stratégique
2. Les différents types d'union
  - Analyse complète des situations familiales : Célibataire, Marié(e), Pacsé(e), Concubin(e), Veuf / Divorcé / Séparé,
  - Pour chaque statut : → effets juridiques, sociaux, patrimoniaux, fiscaux / → impacts directs sur la transmission et la clause bénéficiaire.
  - ✓ Cas pratique fil rouge : Michel & Aurélie → Concubinage → PACS → Mariage.
3. Dévolution légale (succession non organisée)
  - Définition de la masse successorale (actif – passif – abattements)
  - Règles de succession selon : présence/absence de conjoint & présence/absence d'enfants
  - Notions fondamentales : Ordres & degrés, Représentation, Fente successorale, Droits du conjoint survivant
4. Dévolution volontaire (succession organisée)
  - Les différentes libéralités : Donation simple, Don manuel, Don familial, Donation-partage, Donation temporaire d'usufruit et DDV / Testament & Notions clés : Réserve héréditaire, Quotité disponible, Respect des limites légales
5. L'assurance vie comme outil patrimonial
6. Les successions d'un point de vue fiscal :
  - **Cas pratique avec la Famille EFFAIRE** (décès de Mr) Scénario 1 : en concubinage avec testament, 2 : pacsé avec testament, 3 : mariée sous le régime de la communauté réduite aux acquêts sans DDV choix de l'option non défini par les prospects → calcul des droits et frais de succession sur la situation actuelle avant préconisation (sans dérouler la MES de l'entretien de suivi) on donne les infos concernant l'héritage reçu (les autres infos : changements de situation, besoins et projets détectés seront donnés en J4 pour prépa R2 & R2)

## Comment j'anime ?

- Transmettre les connaissances → clarifier le juridique et la fiscalité.
- Faire le lien permanent avec le métier de conseiller.
- Animer de façon dynamique → donner du rythme, stimuler, faire coopérer.
- Faciliter → rendre simple ce qui est complexe, imaginer, contextualiser.

## Pédagogie & outils utilisés

- Cas pratique fil rouge (famille Efficace) décliné en 3 types d'Union
- Exercices en sous-groupes & challenges et restitutions collectives
- Activités de classement, calculs et mise en situation réelle
- Mise en avant : Easy Epargne et Ma Transmission 360

## Rituels ?

- **Ice breaker** : À quel personnage vous identifiez-vous quand vous devez aborder les droits de succession avec un client patrimonial ? :
  - Détendre l'atmosphère en début de module et installer un climat favorable aux échanges.
  - Faire parler chaque participant, même les plus réservés, pour créer un premier engagement collectif.
  - Permettre au formateur de comprendre l'état d'esprit du groupe : niveaux de confort, appréhensions, représentation du sujet.
  - Personnaliser la formation en adaptant la posture pédagogique en fonction des profils exprimés
  - Renforcer la dynamique relationnelle : chacun partage une perception personnelle sans enjeu technique
- Exercices en sous-groupes & challenges pour les calculs
- Lien avec le fil rouge : **sont nos clients du réseau AEP ? Et âges clés au cours desquels les clients partent**

## La vraie valeur du module :

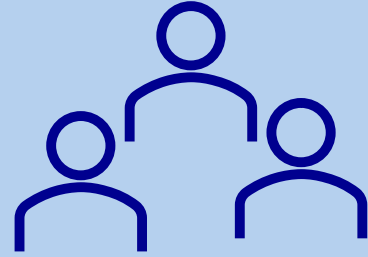
À travers les séquences, défis, cas clients et animations, les conseillers développent :

- une posture d'expert,
- une capacité à questionner correctement,
- une vision globale du patrimoine,
- une relation de confiance durable avec leurs clients.

## Quel lien avec le J4 ?

- Cas pratique en J3 : reprise en J4 des 3 types d'union et calculs réalisés > en J4 à partir des infos besoins et projets qui seront donnés aux apprenants, diagnostic social et patrimonial, construction du programme de solutions avec calcul DDS optimisés calculs après précos puis training

## Journée 4 : Entraînement collectif : développer la multivente



### GROUPE 4

**Axel**

**Nordin**

**Anthony**

# Module Entraînement collectif : développer la multivente (J4)

## Exemple de Pitch d'une minute du module

- *Nous revoyons la famille Effaire avec de nouvelles données et de nouveaux projets qui serviront de fil conducteur à ce module dans la continuité du J3 puisque pour rappel les droits de succession avaient été calculés sans l'optimisation fiscale. Ces éléments actualisés permettront d'approfondir l'analyse patrimoniale et d'illustrer concrètement les choix de solutions. Ils seront utilisés tout au long de la formation pour structurer la réflexion et les décisions à prendre. Cette formation permet aux conseillers de réaliser un bilan patrimonial, d'analyser les droits de succession et d'identifier les leviers d'optimisation fiscale. Elle guide la construction et la proposition des offres couplé via un programme de solutions chiffré, priorisé et orienté multivente. Les participants apprennent à présenter commercialement les frais, argumenter leurs propositions et renforcer la satisfaction client.*

## Ce qui va être vu dans le module ?

1. Analyse patrimoniale et préparation du diagnostic

Présentation des données détectées lors de l'entretien de suivi : changements de situation, les besoins et projets

A partir de ces éléments + du calcul des droits et frais de succession réalisés la veille : Préparation

R2 : questions clés à se poser et méthodologie du diagnostic social et patrimonial.

Analyse de la situation globale du client : cohérence entre patrimoines financier/immobilier et objectifs.

Calcul des droits et frais de succession optimisés.

Chiffrage des solutions dans le respect du budget et des priorités.

2. Exploitation des données et construction du programme de solutions

Rappel de la situation actualisée dans Discovery et étude des 3 situations clients.

Analyse des cartes de restitution.

Calcul des frais et DDS optimisés.

Préparation du programme de solutions basé sur la synthèse R1/R2 :

phases de couverture (court, moyen, long terme), chiffrage, simulations, correction des cas.

3. Entraînement commercial et maîtrise de la relation client

Préparation de la présentation commerciale globale : articulation des volets et valorisation des solutions.

Argumentation des offres avec la méthode CAB.

Préparation et gestion des objections avec la méthode ACCR.

Mise en situation :

présentation de la situation globale,

objections formulées par les observateurs,

utilisation de

## Comment j'anime ?

- Faire le lien avec le J3, mettre l'accent sur l'optimisation fiscale et la multivente
- Animer de façon dynamique en challengeant les apprenants via les activités.
- Faciliter → rendre simple ce qui est complexe, imaginer, contextualiser.

## Pédagogie & outils utilisés

- Cas pratique fil rouge (famille Effaire) que l'on revoit dans un an avec de nouvelles données
- Exercices en sous-groupes & challenges et restitutions collectives

## Rituels ?

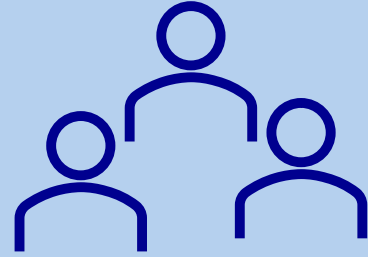
- **Ice breaker : « Le débat éclair » :**
  - Objectif : Développer l'argumentation et la prise de position.
  - Principe : Demander aux participants de se placer debout face à vous.
  - Annoncer une affirmation en lien avec le sujet de la formation.
  - Indiquer la règle :
  - Si les participants sont d'accord, ils se déplacent à votre droite.
  - S'ils ne sont pas d'accord, ils se déplacent à votre gauche.
  - Inviter chaque camp à défendre son point de vue en 30 secondes.

## La vraie valeur du module :

À travers les séquences, défis, cas clients et animations, les conseillers développent :

- une posture d'expert,
- une capacité à questionner correctement,
- une vision globale du patrimoine,
- une relation de confiance durable avec leurs clients.

## Journée 5 : Conquête & fidélisation client pour générer de l'activité



### GROUPE 5

Sonia

Alexandre

Rachel

# Module Conquête & fidélisation client pour générer de l'activité (J5)

## Exemple de Pitch d'une minute du module

→ Ce module d'une matinée accompagne les conseillers ayant six mois d'expérience pour prendre du recul sur leur activité, consolider leurs fondamentaux et accélérer leur montée en puissance commerciale. Au fil des trois séquences, ils revisiteront les bases du métier – organisation, rythme d'activité, multi-vente – puis analyseront leurs propres pratiques à travers un retour d'expérience structuré. Ils exploreront ensuite les leviers concrets de conquête : personnes ressources, recommandation, prospection directe, ancrage local et dispositifs AXA Prévention. Enfin, ils apprendront à fidéliser durablement leurs clients en pilotant efficacement leur portefeuille grâce à Power BI et Salesforce, en exploitant les moments de vies de nos clients, les campagnes commerciales et la visite annuelle.

## Ce qui va être vu dans le module ?

### → 1. Mise en mouvement

- Rappel des fondamentaux vus en T1
- Retour d'expérience sur l'activité entre pairs : points forts et axes d'amélioration
- Données clients réseau AEP
- La multi-vente, un levier de conquête & fidélisation

### → 2. La conquête de nouveaux clients

- Poursuivre la conquête via les personnes ressources, la recommandation et la prospection directe
- Pistes de développement pour la conquête de nouveaux clients : ancrage local via les dispositifs AXA Prévention et les rencontres affinitaires, la vitrine digitale

### → 3. La fidélisation de nos clients

- Piloter son activité pour travailler son portefeuille
- Leviers fidélisations, moments de contacts : visite annuelle, rencontres affinitaires, moments de vie client, campagnes commerciales et outils digitaux à disposition de nos clients

## Comment j'anime ?

- Faire le lien permanent avec le métier de conseiller et les fondamentaux.
- Animer de façon dynamique → donner du rythme, stimuler, faire coopérer.
- Faciliter → rendre simple ce qui est complexe, imager, contextualiser.
- Faire interagir les apprenants entre eux et s'assurer que chacun effectue les navigations demandées
- Prendre en main Power BI et Salesforce : identifier les cartes Powerbi travaillées dans le module et ce que l'on pousse sur Salesforce pour aller travailler son portefeuille
- Faire prendre conscience que tous les éléments permettant la conquête et la fidélisation sont extrêmement liés

## Rituels :

- Jeu : Quiz, travaux en sous-groupe, navigation (In AXA, Power BI, Salesforce)

## La vraie valeur du module ?

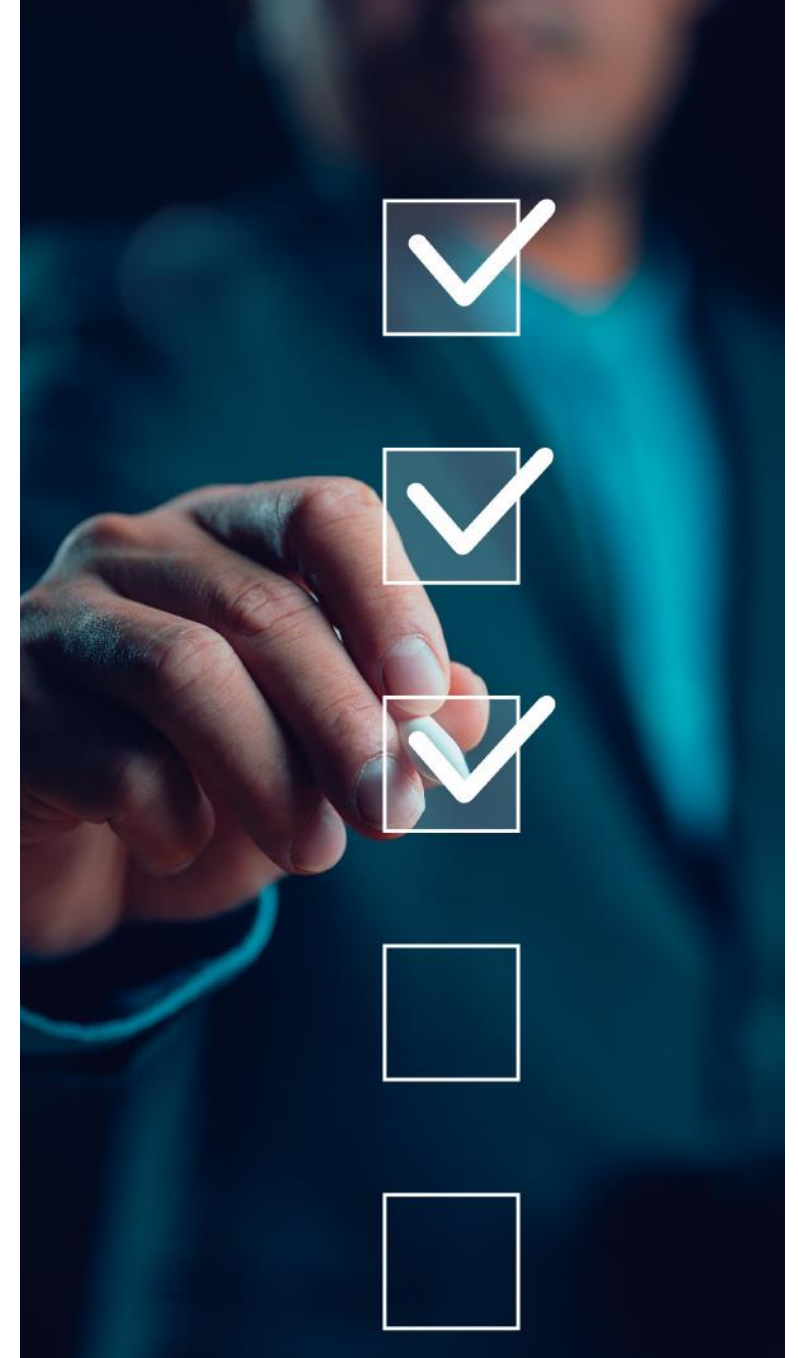
- Une pédagogie opérationnelle, mêlant réflexions, quiz, analyses de portefeuilles et navigation réelle dans les outils. Le formateur guide les conseillers pour transformer leurs données clients et leur activité en véritables leviers de croissance. L'objectif est qu'ils prennent du recul sur leur activité après plusieurs mois d'expérience, qu'ils analysent leurs propres pratiques et qu'ils repartent avec des leviers de conquête et fidélisation qu'ils pourront activer très rapidement.
- Avec cette journée, ils auront de quoi nourrir leur échange avec leur IMC après la semaine du Temps 2.

## Quel lien avec les autres modules ?

- Des données clients tout au long de la semaine : rebondir dessus, la connaissance de nos clients est essentielle pour les fidéliser
- Avec J1 Diversification & J4 sur la multi-vente, leviers de conquête & fidélisation

## Clôture

- Les prochaines étapes
- Les actions à mener par les parties prenantes
- Ce que l'on attend de vous – Kit AEA
- Les prochains T2 à venir
- Partage d'état d'esprit



# Rôle des Parties prenantes

## Actions à mener

### AEA Référent :

#### Envers le réseau :

- Être le point de contact et d'échange du parrain/marraine
- Faire le lien avec l'encadrement commercial

#### Envers les apprenants :

- L'AEA Référent est l'interlocuteur privilégié
- 4,5 journées d'animation recommandées
- Assurer un suivi des EL obligatoires et des autodiagnostic

#### Envers l'expert métier :

- Préparer la coanimation avec l'expert

#### Envers l'ensemble des formateurs de la semaine :

- Être le relais auprès des autres AEA qui interviennent sur la promotion

### IMC :

#### Envers son/sa conseiller(ère) :

- Avant le Temps / Présenter/engager et donner du sens au T2, faire un point sur les EL obligatoires, échanger sur les thématiques dans l'autodiagnostic
- Après le temps 2 : débriefer la formation, prendre connaissance des résultats du test, échanger sur les différentes pistes de conquête et de fidélisation

### DV Parrain :

#### Envers le référent :

- Être un point d'ancrage pour les discours du réseau
- Appui et soutien au référent, si besoin

#### Envers les apprenants :

- Participer à la clôture en distanciel le vendredi après-midi :
  - Fédérer et féliciter les participants pour leurs réussites depuis leur habilitation ou leur CDIation
  - Porter le discours de la stratégie et les enjeux du réseau
  - Impulser une bonne dynamique d'apprentissage et souligner l'importance de l'engagement personnel dans le parcours d'apprentissage

### AC :

#### Envers son/sa conseiller(ère) :

- Accompagner le/la CCD sur la mise en œuvre opérationnelle des enseignements du T2

### Formateurs :

- Animer les ice-breakers et rituels de clôture de jeu chaque jour
- Evaluation finale du J5 – animer le TOP FLOP

# Outils d'évaluation du Temps 2

Avant et pendant la formation

## Autodiagnostic

15 jours avant le temps 2

- 15 questions déclaratives
- Sur une échelle de 1 à 4
- Permet d'identifier les axes de progrès
- Outil à remplir par l'apprenant avec l'IMC

Tout à fait d'accord

D'accord

Pas d'accord

Pas du tout d'accord

## Test de positionnement

jour 2

- 30 questions Format QCM
- Mesure la connaissance initiale
- Comparaison avec le test final en fin de semaine pour voir la progression

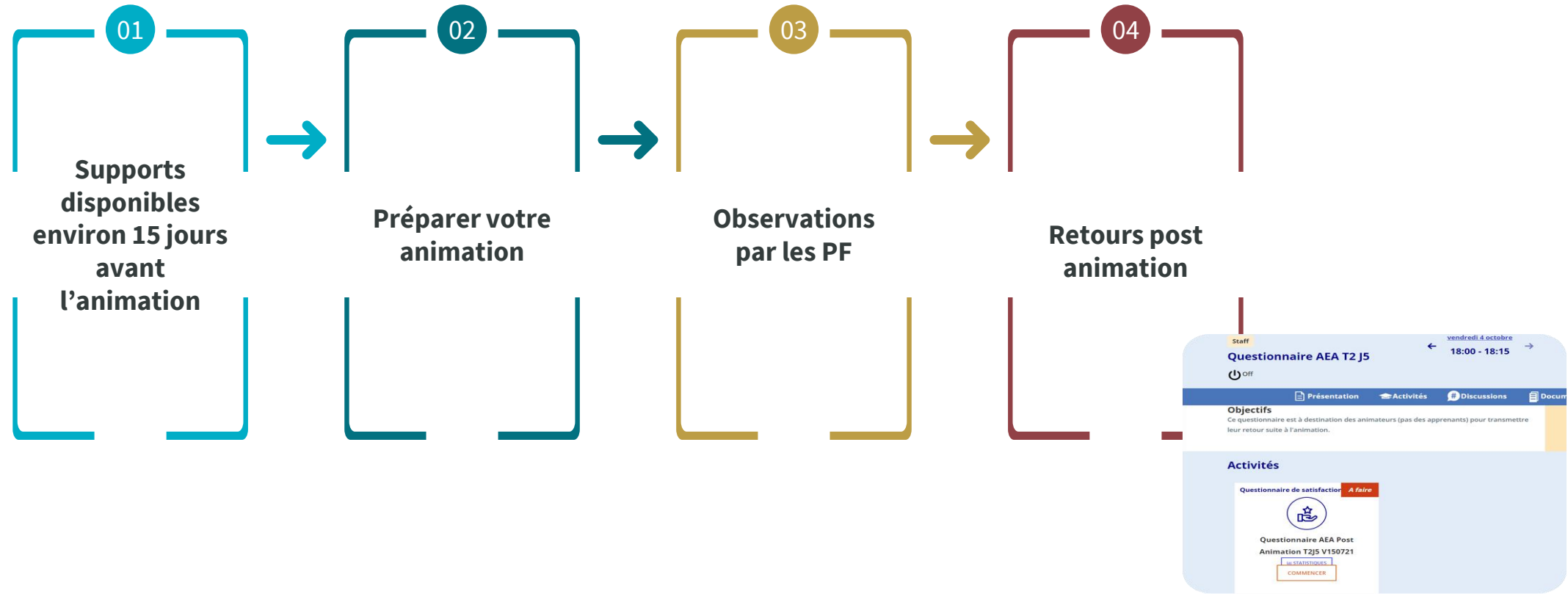
## Test T2 Evaluation

jour 5 - 8h30

- 40 points
- 2 batteries de question
- Evalue le niveau de compétences techniques abordées en T2
- Résultats transmis à l'encadrement commercial

# Clôture

## Les prochaines étapes



# Dates clés Temps 2

Les prochains T2 à venir - 2026

Promotions	Effectif prev 2025	Effectif CALE 2026	Date de début de la format	Date de fin de la format	AEA Référents	DGR AEP ou DC
T2 CQP 08 09 2024	33	25	02/02/26	06/02/2026	Nordin ALLAOUI	GODARD VALERIE
T2 CV 04 2025	27	32	09/02/26	13/02/2026	Sonia	TAUPIN CHRISTOPHE
T2 CV 05 2025	28	25	23/02/26	27/02/2026	Sandra	DE FEYDEAU ANTOINE
T2 CV 06 2025	35	32	16/03/26	20/03/2026	Philippe	BENOIT LEPERE
T2 CV 07 2025	46	42	13/04/26	17/04/2026	Thierry (observation Frédérique)	ALEPEE AUDREY
T2 CQP 01 02 03 2025	35	30	20/04/26	24/04/2026	Yannick	EKUE KUEVI
T2 CQP 04 05 2025	21	18	01/06/26	05/06/2026	Rachel VERGNES	WALBERT MICHEL
T2 CV 08 2025	41	35	08/06/26	12/06/2026	Axel	COGNETTI PHILIPPE
T2 CV 09 2025	38	33	29/06/26	03/07/2026	Caroline	GODARD VALERIE
T2 CV 10 2025	37	30	07/09/26	11/09/2026	Alexandre	ALBENQUE SANDRINE
T2 CV 01 2026	35	31	14/09/26	18/09/2026	Jérémy	
T2 CV 02 2026	35	31	12/10/26	16/10/2026	??	
T2 CQP 06 07 08 2025	33	28	02/11/26	06/11/2026	Elodie THERMOZ LORCIERE	ANDRIEUX GAEL
T2 CV 03 2026	35	31	23/11/26	27/11/2026	Sonia	COGNETTI PHILIPPE
T2 CV 04 2026	35	31	14/12/26	18/12/2026	Frédérique	

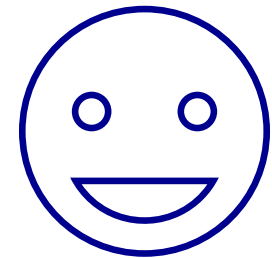
# Le mot de la fin

Partagez votre état d'esprit !

 Collectif  20 minutes

## Souriez, vous allez animer !

- Choisissez un émoji ou un GIF décrivant votre **état d'esprit** avant votre prochaine animation
- Partagez cet émoji/GIF dans la conversation TEAMS
- Justifiez votre choix





**Merci pour votre attention**

