

CQP 08 2026 LILLE (AU CAMPUS)

Présentiel Site Frémigny						35 Journées Formation AXA JURY / TEST HABITATION						30 Journées Formation Partenaire TMK Performances						Journées Terrain Congés																																					
OCTOBRE							NOVEMBRE							DECEMBRE							JANVIER							FEVRIER							MARS							AVRIL							MAI						
J	1				D	1			M	1	Terrain	i19	V	1	CONGES		L	1	Terrain	j37	L	1	Terrain	j48	J	1	Terrain	j62	S	1																									
V	2				L	2	Techniques de Vente - Bases 2/5	i10	M	2	Terrain	i20	S	2		M	2	Terrain	j38	M	2	Terrain	j49	V	2	Terrain	j63	D	2																										
S	3				M	3	Techniques de Vente - Découverte 1/2	i11	J	3	Terrain	i21	D	3		M	3	Terrain	j39	M	3	Terrain	j50	S	3				L	3	Terrain	j74																							
D	4				M	4	Salesforce // Fond. contrats d'ass de personne	j4	V	4	Terrain	i21	L	4	Terrain	j25	J	4	Fondamentaux Matrimonial	j20	J	4	Terrain	j51	D	4			M	4	Terrain	j75																							
L	5				J	5	CONCUR // Découvrir Entretien découverte globale	j5	S	5			M	5	Terrain	j26	V	5	Environnement Fiscal 1/2	j21	V	5	Terrain	j52	L	5	Technique de Vente - Conseil & Argu 5/6	j28	M	5	Terrain	j76																							
M	6	Journée de Lancement (P) AXA	i1		V	6	Terrain	i17	D	6			M	6	Terrain	j27	S	6			S	6		M	6	Technique de Vente - Conseil & Argu 6/6	j29	J	6	Férié																									
M	7	Démarche Commerciale (P) AXA	i2		S	7	Fondamentaux Cibles Pro 1/2	i14	L	7	Fondamentaux Cibles Pro 1/2	i15	V	8	Terrain	j28	D	7			D	7		M	7	Révisions - Clôture	j30	V	7	Terrain	j78																								
J	8	Journée de Lancement TMK	i1		D	8			M	8	Fondamentaux Cibles Pro 1/2			S	9	Terrain	j29	L	8	Fondamentaux Epargne	j22	L	8	Technique de Vente - Bases 5/5	j24	J	8	Les régimes matrimoniaux // Les droits de succession	j29	S	8																								
V	9	Terrain	i1		L	9			M	9	Environnement social, juridique et fiscal des pros // Fondamentaux de la PIVT	j9		S	9		M	9	Environnement Fiscal 2/2	j23	M	9	Fondamentaux Retraite 1/2	j25	V	9	Fondamentaux ass. Emprunteur et offre MasterfileCrédit // Révisions Protection, Santé, Epargne et Retraite	j30	D	9																									
S	10				M	10			J	10	Salesforce 2 + Fundamentaux et offres Auto/Habitation ^(C)	j10	D	10		M	10	L'épargne responsable // Fundamentaux de l'Epargne	j19	M	10	Les cibles stratégiques + Réglementaire	j24	S	10			L	10	Terrain	j79																								
D	11				M	11	Férié		V	11	Terrain	j19	L	11	Technique de Vente - Bases 4/5	j16	J	11	Terrain	j40	J	11	Fondamentaux Retraite 2/2	j26	D	11			M	11	Terrain	j80																							
L	12	Terrain	j2		J	12	Fondamentaux Prévoyance 3/4	j8	S	12			M	12	Technique de Vente - Conseil & Argu 2/6	j17	V	12	Terrain	j41	V	12	Technique de Vente - Conseil & Argu 4/6	j27	L	12	Terrain	j64	M	12	Terrain	j81																							
M	13	Terrain	j3		V	13	Techniques de Vente - Bases 3/5	j9	D	13			M	13	Technique de Vente - Découverte 2/2	j18	S	13			S	13		M	13	Terrain	j65	J	13	Terrain	j82																								
M	14	Terrain	j4		S	14			L	14	TEST 2 + Synchro promo Révisions	j11	J	14	Technique de Vente - Conseil & Argu 3/6	j19	D	14			D	14		M	14	Terrain	j66	V	14	Terrain	j83																								
J	15	Terrain	j5		D	15			M	15	La prévoyance des pros // L'offre Avizen Pro	j12		V	15	Terrain	j30	L	15			L	15	Terrain	j53	J	15	Terrain	j67	S	15																								
V	16	Terrain	j6		L	16			M	16	Mener un entretien de découverte globale : Protection des part.	j13		S	16		M	16	Terrain	j43	M	16	Terrain	j54	V	16	Terrain	j68	D	16																									
S	17				M	17			J	17	Mener un entretien de vente : Protection des part.	j14	D	17		M	17	Terrain	j44	M	17	Terrain	j55	S	17			L	17	Férié																									
D	18				M	18			V	18	Terrain	j14	L	18	Terrain	j31	J	18	Terrain	j45	J	18	Terrain	j56	D	18			M	18	Terrain	j85																							
L	19	Organiser, piloter et préparer son activité + Panorama réglementaire(1) AXA	j3		J	19	Terrain	j20	S	19</																																													