

CQP 2026 05 MARLY

Présentiel Site Frémigny

Présentiel Site Marly

35 Journées Formation AXA

JURY / TEST HABITATION

130 Journées Formation Partenaire IPFAS

Journées Terrain

Congés

AVRIL				MAI				JUIN				JUILLET				AOÛT				SEPTEMBRE				OCTOBRE				NOVEMBRE						
M	1			V	1	FÉRIE		L	1	Terrain	i16	J	2	Technique de Vente - Fondamentaux Epargne	i18	CB CL	S	1			M	1	Terrain	j51	J	1	Terrain	j60	M	1	Terrain	j75		
J	2			S	2			M	2	Terrain	i17	V	3	Terrain	i33		D	2			M	2	Terrain	j51	V	2	Terrain	j61	M	2	Terrain	j76		
V	3			D	3			M	3	Terrain	i18	S	4	Environnement Fiscal 1/2			L	3	i19	CB CL	J	3	Terrain	j53	S	3			J	3		j77		
S	4			L	4	Fondamentaux Priviléance 1/4	j6	CB CL	J	4	Terrain	i19	D	5	Techniques de Vente - Conseil & Argu 4/6			M	4	i20	V	4	Terrain	j54	D	4		V	4	Terrain	j78			
D	5			M	5	Fondamentaux Priviléance 2/4	j7		V	5	Terrain	i20	L	6	L'épargne responsable // Fondamentaux de l'Epargne			M	5	i19	S	5			L	5	Terrain	j62	S	5				
L	6	FÉRIE		M	6	Fondamentaux Priviléance 3/4		CB CL	S	6		M	7	Technique de Vente - Cibles Pro 2/2			D	6					M	6	Terrain	j63	D	6						
M	7	Journée de Lancement (P)	j1	J	7	Techniques de Vente - Bases 2/5	j9		D	7		M	8	Terrain	i36	V	7	Environnement Fiscal 2/2			i22	CB CL	L	7	Les cibles stratégiques + EL Réglementaire	i24	M	7	Terrain	j64	L	7	Terrain	j79
M	8	Démarche Commerciale (P)	j2	V	8	FÉRIE		L	8	Fds Perte d'autonomie et l'offre Entour'Age // Fds Obsoles et l'offre Essen'Ciel	i8	J	9	Terrain	i37	S	8				M	8	Fondamentaux Retraite 1/2	i24	CB CL	J	8	Terrain	j65	M	8	Terrain	j80	
J	9	Journée de Lancement		CB	S	9		M	9	Technique de Vente - Cibles Pro 1/2	i14	V	10	Terrain	i38	D	9	Fondamentaux Retraite 2/2				M	9	Fondamentaux Retraite 2/2	i25	CB CL	V	9	Terrain	j66	M	9	Terrain	j81
V	10	Terrain	j1	D	10	Environnement social, juridique et fiscal des pros // Fondamentaux de la PRVT		M	10	Salesforce Partie 2 + Fondamentaux auto habitation // EL réglementaires	i9	S	11				L	10	Régimes matrimoniaux			J	10	Terrain	i26	CB CL	S	10		J	10	Terrain	j82	
S	11			L	11	Terrain	j11	J	11		i10	D	12				M	11	Techniques de Vente - Bases 5/5			V	11	Terrain	i27	CB CL	D	11		V	11	Terrain	j83	
D	12			M	12	Terrain	j12	V	12	Terrain	i16	L	13	Terrain	i39	M	12				S	12			L	12	TEST 5 - MES - Approche globale	i31	S	12				
L	13	Terrain	j2	M	13	Terrain	j13	S	13			M	14				J	13			D	13			M	13	MES Approche globale - Entretien de découverte	i32	D	13				
M	14	Terrain	j3	J	14	FÉRIE		D	14	FÉRIE		M	15	Terrain	i40	V	14					L	14	TEST 4 + Fondamentaux retraite des salariés ^(*)	i25	M	14	MES Approche globale - Entretien de vente	i33	L	14	Terrain	j84	
M	15	Terrain	j4	V	15	Terrain	j14	L	15	TEST 2 + Synchro promo Révisions	i11	J	16	Terrain	i41	S	15	Le régime de retraite des professionnels // La fiscalité des contrats Retraite			M	15	Evaluation commerciale JURY - Entretien de découverte globale // Entretien de vente: Solution globale	i26	J	15		J	15	Terrain	j85			
J	16	Terrain	j5	S	16	La prévoyance des pros // L'Offre Avizen Pro		M	16	Mener un entretien de découverte globale : Protection des part.	i12	V	17	Terrain	i42	D	16	L'Offre Ma Retraite PER // L'entretien de découverte et vente Retraite			M	16	Test de positionnement final - vous assistez // Clôture de la formation	i27	K	16		J	16	Terrain	j86			
V	17	Terrain	j6	D	17			M	17	Mener un entretien de découverte globale : Protection des part.	i13	S	18				L	17	Mises en situation - S'entraîner à l'entretien de découverte et vente : Retraite			J	17	Terrain	i28	S	17		J	17	Terrain	j87		
S	18			L	18	Techniques de Vente - Découverte 1/2	i10	CB CL	J	18	Mener un entretien de vente : Protection des part.	i14	D	19			M	18				V	18	Terrain	j56	D	18			V	18	Terrain	j88	
D	19			M	19	Salesforce 1 // Fond. contrats d'ass de personne	j4	V	19	Terrain	i27	L	20	TEST 3 + L'entretien de découverte et de vente protection des pros	i15		M	19			S	19			L	19	Terrain	j67	S	19				
L	20	Organiser, piloter et préparer son activité + Panorama réglementaire(1)	j3	M	20	CONCUR // Découvrir Entretien découverte globale	j5	S	20			M	21	MES Protection des pros	i16	J	20				D	20			M	20	Terrain	j68	D	20				
M	21	Techniques de Vente - Bases 1/5	j2		J	21		D	21			M	21	MES Protection des pros	i17	V	21					L	21	Technique de Vente - Conseil & Argu 5/6	i28	M	21	Terrain	j69	L	21	Terrain	j89	
M	22	Fondamentaux Assurances 1/2	j3	CL	V	22		L	22	Terrain	i28	J	23	JURY INTERMEDIAIRE - Protection des professionnels	i18	S	22				M	22	Technique de Vente - Conseil & Argu 6/6	i29	J	22	Terrain	j70	M	22	Terrain	j90		
J	23	Fondamentaux Assurances 2/2	j4		S	23		M	23	Terrain	i29	V	24	Terrain	i43	D	23				M	23			J	23	Terrain	j71	M	23	Terrain	j91		
V	24	Techniques de Vente - Activité et Prospection	j5	D	24			M	24	Terrain	i30	S	25				L	24	Les fondamentaux fiscaux - La fiscalité du particulier			J	24	Terrain	j58	S	24		J	24	Terrain	j92		
S	25			L	25	FÉRIE		J	25	Terrain	i31	D	26				M	25	La fiscalité de l'assurance vie - l'offre Excelium			V	25	Révisions clôture	i30	D	25		V	25	Terrain	j93		
D	26			M	26	TEST 1 - Fondamentaux et offres prévoyance du part Avizen	j6	V	26	Terrain	i32	L	27	Terrain	i44	M	26	Mener un entretien de découverte //vente solution Epargne			i22	S	26			L	26			S	26			
L	27	Terrain	j7	M	27	Fondamentaux Priviléance 4/4		CL	S	27		M	28	Terrain	i45	J	27	MES - S'entraîner à l'entretien de découverte et vente: Epargne			i23	D	27			M	27			D	27			
M	28	Terrain	j8	J	28	Fondamentaux santé et l'offre Ma Santé // Fds et offre MPA	j7	D	28			M	29	Terrain	i46	V	28	Techniques de Vente - Bases 4/5			i23	L	28	Les régimes matrimoniaux & frais et droits de succession	i29	M	28	Terrain	j72	L	28	Terrain	j94	
M	29	Terrain	j9	V	29	Technique de Vente - Bases 3/5	j13	L	29	Techniques de Vente - Découverte 2/2	i15	CB CL	J	30	Terrain	i47	S	29	Fondamentaux ass: Impunités et offre MasterlifeCrédit // Révisions Protection, Santé, Epargne et Retraite			M	29			J	29	Terrain	j73	M	29	Terrain	j95	
J	30	Terrain	j10	S	30			M	30	Technique de Vente - Conseil & Argu 2/6	i16	CB CL	V	31	Terrain	i48	D	30				M	30	Terrain	j59	V	30	Terrain	j74	M	30	Terrain	j96	
										Technique de Vente - Conseil & Argu 3/6	i17	CB CL	L	31	Terrain							J	31	Terrain	j50									