

Présentiel Site Frémigny			35 Joursées Formation AXA			30 Joursées Formation Partenaire SUD MANAGEMENT			Journées Terrain			Présentiel Site Pessac																			
SEPTEMBRE			OCTOBRE			NOVEMBRE			DECEMBRE			JANVIER			FEBVIER			MARS			AVRIL			MAI							
M 1		J 1	Terrain	15		D 1		M 1	Terrain	18		V 1	CONGES			L 1		L 1	Technique de Vente - Bases 5/5	124		J 1	Les régimes matrimoniaux // Les droits de succession	129		S 1					
M 2		V 2	Terrain	16		L 2		M 2	Terrain	19		S 2		M 2		M 2	Fondamentaux Retraite 1/2	125		V 2	Fondamentaux ax. Emprunteur et offre Masterfile/Crédit // Révisions Protection, Santé, Epargne et Retraite	130		D 2							
J 3		S 3			M 3	TEST 1 - Fondamentaux et offres, prévoyance du part Autzen	16	J 3	Terrain	110		D 3			124	M 3	Fondamentaux Epargne	122			Les cibles stratégiques + Réglementaire	124		S 3		Terrain	129				
V 4		D 4			M 4	Fondamentaux Prévoyance 4/4	112	V 4	Terrain	111		L 4			123	J 4	Environnement Fiscal 2/2	126			Fondamentaux Retraite 2/2	126		M 4		Terrain	130				
S 5		L 5	Organiser, piloter et préparer son activité + Panorama réglementaire(1)	13		J 5		M 5	Terrain	110		S 5			119	V 5	L'épargne responsable // Fondamentaux de l'Epargne	119			Technique de Vente - Conseil & Argu 4/6	127		L 5		Terrain	131				
D 6		M 6	Techniques de Vente - Bases 2/5	12		V 6		M 6	Terrain	110		D 6			133	S 6				S 6		M 6			Férié						
L 7		M 7	Fondamentaux Assurances 1/2	13		S 7		L 7	Terrain	125		J 7			134	D 7				D 7		M 7			Terrain	133					
M 8		J 8	Fondamentaux Assurances 2/2	14		D 8		M 8	Terrain	126		V 8			135	L 8					L 8		J 8			Terrain	134				
M 9		V 9	Techniques de Vente - Activité et Prospection	15		L 9		M 9	Terrain	127		S 9			143	M 9					M 9		V 9			Terrain	135				
J 10		S 10			M 10	Terrain	110	J 10	Terrain	128		D 10			144	M 10					M 10		S 10			Terrain	136				
V 11		D 11			M 11	Férié		V 11	Terrain	129		L 11	TEST 3 + L'entretien de découverte et de vente protection des pros	125		J 11					J 11		D 11			Terrain	137				
S 12		L 12	Terrain	17		J 12	Fondamentaux santé et l'offre Ma Santé // Fdx et offre MPA	17		S 12			M 12	MES Protection des pros	126		V 12					V 12		L 12	TEST 5 - MES - Approche globale	135		M 12	Terrain	138	
D 13		M 13	Terrain	18		V 13	Fondamentaux Cible Pro 1/2	113		D 13			M 13	MES Protection des pros	127		S 13					S 13		M 13	MES Approche globale - Entretien de découverte	132		J 13	Terrain	139	
L 14		M 14	Terrain	19		S 14				116		L 14	Technique de Vente - Bases 4/5	116		D 14					D 14		M 14	MES Approche globale - Entretien de vente	133		V 14	Terrain	140		
M 15		J 15	Terrain	110		D 15				117		V 15	Technique de Vente - Conseil & Argu 2/6	117		S 15	Les fondamentaux fiscaux - La fiscalité du particulier	120			TEST 4 + Fondamentaux retraite des salariés (1)	125		J 15	Le régime de retraite des professionnels // La fiscalité des contrats Retraite	124		S 15			
M 16		V 16	Terrain	111		L 16	Fondamentaux Cible Pro 2/2	114		M 16		S 16	Technique de Vente - Découverte 2/2	118		D 16	Les fondamentaux fiscaux - La fiscalité de l'assurance-vie // L'offre Escalium	121			M 16	MES Approche globale - Entretien de découverte	132		J 16	Test de positionnement final + Révisions // Clôture de la formation	135		D 16		
J 17		S 17			M 17	Fdx Perte d'autonomie et l'offre Entour'Age // Fdx Cible Pros et l'offre Esprit Sol	118			119		D 17	Technique de Vente - Conseil & Argu 3/6	119		S 17	Mener un entretien de découverte //vente solution Epargne	122			M 17	MES - S'entraîner à l'entretien de découverte et vente	123		J 17	L'offre Ma Retraite PER // L'entretien de découverte et vente Epargne	127		L 17	Terrain	141
V 18		D 18			M																										