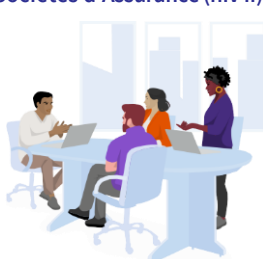




Programme de Formation CAPVENTES - Chargé.e de Clientèle

Capacité professionnelle des salariés commerciaux dans les Sociétés d'Assurance (niv II)



Cette formation prépare en 8 semaines
au **métier de Conseiller AXA Épargne et Protection** et/ou
à l'exercice d'une activité d'intermédiaire en Assurances tel que définie par l'ORIAS.
Elle est animée par des formateurs experts AXA et partenaires externes.



Durée

273 heures de formation
soit **37,0 jours**
sur **8 semaines**



Lieu

91850 Bouray sur Jouine

Campus de Frémigny
pour les sessions présentielles



Financement

100% financé par AXA
(tarif 7,900€)

AXA prendra également en charge
les frais liés à la formation sur site
(déplacement, hébergement, repas)



Modalités pédagogiques

22 jours en présentiel
sur site

Apports théoriques, échanges,
cas pratiques, mises en situation

10 jours en distanciel

E-learning, travaux dirigés,
classes virtuelles

5 jours formation terrain

Visites accompagnées chez des
prospects, création du vivier de
conquête, planification de l'activité,
mises en situation commerciales,
révisions techniques



Modalités et délais d'accès

- L'accès à la formation est initié par AXA une fois le processus de recrutement du collaborateur validé.
- La formation commence au 1^{er} jour d'entrée chez AXA
- Le planning détaillé sera communiqué lors de l'envoi de la convocation à la Formation

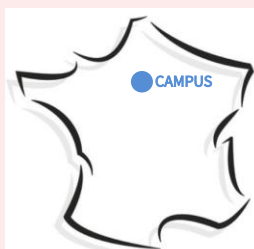
Public visé et prérequis

Profils ayant une
expérience de la vente

Permis B en cours de validité

Promotions de **40** apprenants environ aux dates prévisionnelles suivantes :

- Promo 1 : du **12/01/26** au **06/03/26**
- Promo 2 : du **16/02/26** au **10/04/26**
- Promo 3 : du **23/03/26** au **22/05/26**
- Promo 4 : du **18/05/26** au **10/07/26**
- Promo 5 : du **22/06/26** au **04/09/26**
- Promo 6 : du **31/08/26** au **23/10/26**
- Promo 7 : du **01/09/26** au **24/10/26**
- Promo 8 : du **05/10/26** au **04/12/26**
- Promo 9 : du **16/11/26** au **22/01/27**
- Promo 10 : du **07/12/26** au **12/02/27**



Objectifs visés

Acquérir les compétences techniques et
comportementales de votre nouveau métier
et maîtriser les situations métier pour réussir
votre démarrage

Obtenir la Capacité Professionnelle des
salariés commerciaux dans les sociétés
d'assurances (livret de stage niveau II)

- Développer et organiser son activité
- Équiper ses prospects et clients avec des solutions financières adaptées et cohérentes, dans le respect de la réglementation
- Apporter un conseil adapté et cohérent dans le temps

Pas de validation partielle
possible

Pas de liens avec d'autres
certifications professionnelles,
certifications ou habilitations

Suivi et évaluation de la formation

Pendant la formation

Evaluation continue des résultats
et questionnaire de satisfaction

A l'issue de la formation

Attestation de fin de formation
délivrée aux stagiaires (livret de stage)



Personnalisation de parcours

Un formulaire dédié au recueil des
attentes et besoins spécifiques du
candidat sera joint à la convocation

Informatique

Un iPad et un iPhone seront
mis à votre disposition au
début de la formation



Prérequis

Disposer d'une connexion internet avec un
débit suffisant pour suivre les modules
distanciels dans de bonnes conditions

En **2025**,
10 promotions
lancées, dont 8
terminées en 2025 et
2 en 2026

380 apprenants entrés
en formation

13,0%

Taux d'interruption
de la formation

87,0%

Taux de réussite à
la capacité
professionnelle

9,0/10

Note moyenne de
satisfaction des
apprenants

Une question ?

Merci de contacter notre service formation par mail à l'adresse :
service.formationaep@axa.fr

Tous les sites d'AXA France sont accessibles aux personnes en situation de handicap.
Nous vous invitons à nous faire part de vos besoins auprès de notre équipe
Mission Inclusion par mail à **service.mission.inclusion@axa.fr**

