

Tableau de bord commercial : piloter la performance

-Référence: **CV-66**

-Durée: **2 Jours (14 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Mettre son activité commerciale sous contrôle pour pouvoir la piloter
-
- Identifier dans son processus de vente les indicateurs les plus pertinents
-
- Concevoir un tableau de bord commercial efficace
-
- Analyser les chiffres pour diagnostiquer sa productivité commerciale
-
- Manager la performance commerciale en communiquant avec le tableau de bord commercial
-

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Chef des ventes récent dans sa fonction. Tout responsable commercial souhaitant réactualiser sa pratique du pilotage des ventes.

PRÉREQUIS :

- Aucun.

Programme

- **Mettre son activité commerciale sous contrôle**
 - Partager avec son équipe l'intérêt de disposer d'un outil de pilotage performant.
 - Présenter un outil de progrès : le tableau de bord commercial et ses indicateurs.
- **Identifier les étapes clés génératrices de résultat**
 - Repérer les étapes qui génèrent le résultat : prospection ; qualification ; élaboration de l'offre ; négociation...
 - Identifier les facteurs clés de succès, les indicateurs et ratios d'activité.
 - Organiser le pilotage d'activité commerciale autour du processus de vente : le tableau de bord.
- **Identifier les indicateurs les plus pertinents**

Programme

- Activité : CA, Marge, pipe des ventes, satisfaction client.
 - Actions commerciales : mailings ; e-mailings ; salons ; campagnes d'appels ; promotions.
 - Performance des équipes : les ratios, la productivité commerciale.
 - Pilotage stratégique et pilotage opérationnel.
 - Analyser les chiffres : la méthode des écarts ; indicateurs corrélés pour identifier des priorités pour le progrès.
- **Motiver et challenger ses équipes avec le PAC**
 - Communiquer les chiffres et partager l'information pour progresser.
 - Piloter objectifs et réalisations avec le tableau de bord commercial.
 - Développer clarté et lisibilité du tableau de bord commercial avec des représentations graphiques et visuelles parlantes.
- **Activité à distance**
 - Pour illustrer un apport de connaissances : une video 'Le tableau de bord : outil de management et de pilotage' .



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc