



Tableau de bord commercial

L'outil de pilotage de la performance



Durée : 14 heures
2 jours



Lieu de formation
Dans votre entreprise
Au centre de formation



Pour qui ?

- ▶ Récent chef des ventes, tout cadre commercial souhaitant se réactualiser.



Prérequis

- ▶ Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



Enjeu

- ▶ Se perfectionner.



Objectifs

- ▶ 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.



Points forts de la formation

- ▶ Formation résolument opérationnelle illustrée par de nombreux exemples issus de cas réels.
- ▶ Approche personnalisée : les participants mettent au point leurs outils de pilotage et tableau de bord commercial.
- ▶ Des modèles sont fournis.



Une formation sur mesure

Toutes nos formations répondent à des besoins génériques et courants, cependant nous pouvons les adapter pour répondre à vos **attentes, vos préférences et vos disponibilités** :

Le lieu de formation : Dans vos locaux, salles de réunions indépendantes, ou toutes autres localisations souhaitées.

Le contenu : Formation standard ou sur mesure en fonction de vos besoins.

Tarif : Le tarif minimum d'une formation est de 980,00 euros HT/jour. Ce tarif ne tient pas compte de la personnalisation de l'enseignement, en fonction de votre niveau et de vos objectifs professionnels. Veuillez nous contacter pour obtenir un devis précis.

Délais : Notre délai moyen constaté pour le commencement de la formation est de 1 mois après votre inscription.

Handicap : Si vous avez besoin d'aménagements spécifiques (pédagogique ou physique), merci de prendre contact avec nous.

Pour de plus amples informations, n'hésitez pas à nous contacter par courriel ou par le biais de notre site internet.

Contactez-nous :



contact@possibility.fr



www.possibility.fr

Réf : FVE-19-0

Découvrez le programme
de formation générique 

 **Programme****1. 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.

2. Identifier les étapes clés génératrices de résultats

- 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.

3. Identifier les indicateurs les plus pertinents

- Activité : CA, marge, pipe des ventes, satisfaction client.
- Actions commerciales : mailing, e-mailing, 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.

4. Motiver et challenger ses équipes avec le plan d'action commercial

- 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.