

Tableau de Bord Commercial - Piloter la Performance

Maîtrisez la création et l'analyse de tableaux de bord commerciaux pour optimiser la performance de votre équipe.

Finançable

OPCO

2 jours

Présentiel ou distanciel

1 479 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Objectifs

- Sélectionner et utiliser efficacement des indicateurs de performance clés.
- Construire des tableaux de bord interactifs et visuellement attractifs.
- Suivre les ventes et les performances individuelles grâce aux tableaux de bord.
- Analyser les tendances et effectuer des prévisions basées sur les données recueillies.
- Communiquer les résultats et mettre en place des actions correctives pour optimiser la performance commerciale.

Pour qui ?

Responsables commerciaux, chefs d'équipe, et toute personne impliquée dans le suivi et l'optimisation des performances commerciales.

Prérequis

Connaissance de base en gestion commerciale.

Programme

1 - Choix des Indicateurs de Performance Clés (KPI)

- Identification des indicateurs de performance pertinents.
- Sélection des KPI alignés sur les objectifs commerciaux.
- Mise en place d'indicateurs quantitatifs et qualitatifs.
Études de cas : choix d'indicateurs adaptés à différentes situations commerciales.

2 - Construction du Tableau de Bord

- Utilisation d'outils et de logiciels de création de tableaux de bord.
- Création de tableaux de bord interactifs et visuellement attractifs.
- Intégration des données en temps réel.
Exercices pratiques : création d'un tableau de bord en fonction des besoins spécifiques.

3 - Suivi des Ventes et des Performances Individuelles

- Mise en place de tableaux de bord individuels.
- Suivi des performances des membres de l'équipe commerciale.
- Identification des succès et des axes d'amélioration.
Jeux de rôle : utilisation des tableaux de bord pour le suivi des performances individuelles.

4 - Analyse des Tendances et Prévisions

- Utilisation des tableaux de bord pour analyser les tendances.
- Prévisions basées sur les données recueillies.
- Ajustements de la stratégie en fonction des analyses.
Mises en situation : analyse des tendances et prévisions à partir de tableaux de bord.

5 - Communication des Résultats et Actions Correctives

- Techniques de communication des résultats à l'équipe.
- Identification des actions correctives nécessaires.
- Utilisation des tableaux de bord comme outil de motivation.
Études de cas : communication des résultats et mise en place d'actions correctives.