



ANALYSER LES RÉSULTATS MARKETING/VENTE

S'approprier les méthodes et outils efficaces pour piloter son activité

FORMATIONS COURTES

INITIATION

NEW

Ref. : C19SID

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1440 € HT

Repas inclus

Dans un environnement ultra-concurrentiel, la performance marketing et commerciale repose sur une **analyse précise des résultats**. Suivre ses KPIs, mesurer l'impact des actions mises en place et ajuster sa stratégie sont aujourd'hui des compétences essentielles pour piloter efficacement son activité.

Pourquoi se former à l'analyse des résultats marketing et commerciaux ?

- **Identifier et suivre les bons KPIs** pour mesurer l'impact des actions menées.
- **Analyser les performances commerciales** et anticiper les tendances de vente.
- **Construire des tableaux de bord efficaces** pour une prise de décision rapide et pertinente.

Grâce à une approche pratique, mêlant théorie et exercices sur Excel, repartez avec une maîtrise concrète des outils d'analyse et un plan d'action pour optimiser votre suivi de performance.

LIEUX ET DATES DÉTAILLÉS

À distance

15 et 16 sept. 2025

- **15/09/2025 09:00 --> 16/09/2025 17:30 à À distance**
 - 15/09/2025 09:00 --> 15/09/2025 17:30
 - 16/09/2025 09:00 --> 16/09/2025 17:30

OBJECTIFS

- S'approprier les outils et la méthode du suivi d'activité.
- Optimiser le suivi des ventes et des prévisions.
- Réaliser et exploiter un tableau de bord pertinent.

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Responsables ou collaborateurs chargés du suivi d'une activité marketing ou commerciale.

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances de base du logiciel Excel.

COMPÉTENCES ACQUISES



Membre de la Fédération
Les Acteurs de la Compétence

ISM - 18-24 rue Tiphaine - 75015 PARIS
Tél. : +33 (0)1 42 21 02 02 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28



Analyser et interpréter les performances marketing et commerciales afin de prendre des décisions stratégiques pertinentes.

PROGRAMME

Pendant
Analyser les résultats marketing/vente

Module distanciel :

- E-quiz en amont/aval de la formation

Les bases de l'analyse quantitative et des KPIs clés

- Identifier les principaux indicateurs marketing et commerciaux et leur utilisation pour suivre une activité.
- Maîtriser les outils d'analyse (Sommes, cumuls, moyennes, médianes, ratios, indices...).
- Appréhender les différentes méthodes : l'analyse de la répartition, de l'évolution, des écarts.
- **Atelier pratique** : Choisir et calculer les bons indicateurs à partir d'un jeu de données réelles sur Excel.

Suivi des ventes et des prévisions

- Mesurer la progression des ventes par produit, segment, secteur...
- Identifier la saisonnalité des ventes et calculer la tendance.
- S'appropriier les différentes méthodes de prévision (extrapolation, moyenne mobile, régression simple) et éviter les erreurs courantes.
- **Atelier pratique** : Réaliser une prévision des ventes par extrapolation sur Excel.

Construire et exploiter un tableau de bord marketing et ventes

- Déterminer les indicateurs clés pertinents en fonction des besoins et objectifs.
- Structurer un tableau de bord lisible et actionnable.
- Intégrer des graphiques et des outils de datavisualisation.
- Présenter l'ensemble de manière structurée, lisible et attractive.

Interpréter et présenter les résultats pour convaincre

- **Atelier pratique** : Établir un diagnostic précis à partir des chiffres.
- Rédiger des analyses et recommandations claires et synthétiques.
- Transformer les données en une présentation visuelle.

INTERVENANTS

Céline RAULT-JOUZEAU

Formatrice experte en marketing. 15 ans d'expérience en Marketing en Grande Distribution et en Retail.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.



Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**. Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap 