



BY ABILWAYS

FORMATIONS COURTES

INITIATION

Ref. : C19SID

Durée :
3 jours - 21 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1940
€ HT

Code
Dokelio AF_0000026344
:

ANALYSER LES RÉSULTATS MARKETING/VENTE

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

La présentation de résultats chiffrés est une étape clé dans le management d'une activité. Cette formation vous aide à être exhaustif, pertinent et convaincant dans le choix et l'exploitation de vos indicateurs.

OBJECTIFS

- S'approprier les outils et la méthode du suivi d'activité.
- Établir une prévision fiable.
- Réaliser et commenter 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

Mettre en œuvre un tableau de bord permettant de suivre l'évolution des ventes d'analyser les écarts.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants
E-quiz amont
Présentiel
E-quiz aval

PROGRAMME

Analyser les résultats marketing/vente

Module distanciel :

- E-quiz en amont/aval de la formation
- Quels indicateurs suivre pour calculer son ROI digital?

La boîte à outils de l'analyse quantitative

- Les principaux indicateurs et leur utilisation pour suivre une activité.
- Sommes, cumuls, moyennes, médianes, ratios, indices...
- Méthodes : l'analyse de la répartition, de l'évolution, des écarts.
- Quel type de graphiques utiliser sur Excel (exercices).

Établir une prévision des ventes fiable

- Déterminer la saisonnalité des ventes et calculer la tendance.
- S'approprier les différentes méthodes de prévision. Les erreurs à éviter.
- Réaliser une prévision des ventes par extrapolation sur Excel (exercices).

Suivre les ventes au global et en détail

- Les indicateurs de performance : volumes, valeur, parts de marché, marges...
- Progression et répartition par marque, par gamme, produit, segment, secteur...
- Mesurer et interpréter les écarts par rapport à l'objectif (exercices).

Suivre une activité : coûts, marge, rentabilité



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF



Membre de la FFP

ISM - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS
Tél. : +33 (0)1 43 72 64 00 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28



- Les indicateurs à utiliser dans les différents domaines : marketing, production, communication, logistique, satisfaction client... (en fonction des besoins des participants).

Construire et exploiter un tableau de bord

- Déterminer les indicateurs les plus pertinents.
- Construire et optimiser les tableaux et les graphiques.
- Présenter l'ensemble de manière structurée, lisible et attractive.

Interpréter et présenter les résultats

- Établir un diagnostic précis à partir des chiffres (exercices).
- Réaliser une présentation des résultats structurée et attractive sous PowerPoint.
- Rédiger le commentaire et les propositions avec un vocabulaire adapté.

INTERVENANTS

Florence GARSON ZYLBERMAN
HTN

François GRAFFAN

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET 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.

LIEUX ET DATES

À distance

01 au 03 déc. 2021
06 au 08 déc. 2022

Paris

03 au 05 nov. 2021
23 au 25 févr. 2022
28 au 30 juin 2022
04 au 06 oct. 2022

