



# TABLEAUX DE BORD : PILOTER LA PERFORMANCE COMMERCIALE

Outil de pilotage, de suivi et de management de l'activité commerciale

Piloter une activité commerciale requiert de déterminer en amont des objectifs clairs et d'avoir les outils et méthodes pour visualiser les résultats, afin de prendre les bonnes décisions. Cette formation vous aide à bâtir des tableaux de bord faciles à interpréter, de façon à piloter les résultats commerciaux, anticiper les moments à risques et accompagner vos collaborateurs dans l'atteinte des objectifs.

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

Ref. : C19TBBOARD

Durée :  
2 jours - 14 heures

Tarif :  
Salarié - Entreprise : 1390  
€ HT

## OBJECTIFS

- Déterminer les indicateurs indispensables pour le suivi de la performance commerciale.
- Construire un tableau de bord commercial efficace.
- Piloter son activité commerciale et manager son équipe en s'appuyant sur son tableau de bord commercial.

## EVALUATION

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

## POUR QUI ?

Tous managers commerciaux.

## PRÉREQUIS

Avoir une expérience du management commercial.

## COMPÉTENCES ACQUISES

Gagner en efficacité dans son management commercial en utilisant des tableaux de bord adaptés à son activité et à ses enjeux.

## PARCOURS PÉDAGOGIQUE

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

## PROGRAMME

Tableaux de bord : piloter la performance commerciale

### Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation.

### Mettre en place le suivi de la performance avec un tableau de bord

- Découvrir la structure d'un tableau de bord commercial.
- Définir clairement les résultats commerciaux attendus.
- Identifier les données à collecter et hiérarchiser les indicateurs pour le suivi des objectifs commerciaux.
- Vérifier la disponibilité des données pour les métriques : résultats, objectifs, activité.
- Atelier : déterminer les activités commerciales à piloter avec un tableau de bord.

### Choisir les indicateurs clés à modéliser dans le tableau de bord

- Connaître les caractéristiques d'un bon KPI pour le suivi de ses actions commerciales.
- CA, marge, pipe des ventes... : les indicateurs indispensables au suivi de la performance de son équipe et de ses actions commerciales.





- Atelier : sélectionner les indicateurs commerciaux les plus adaptés au management des objectifs et de son équipe commerciale.
- Intégrer des indicateurs qualitatifs dans son tableau de bord commercial.
- Prendre en compte les parties prenantes externes pour choisir les indicateurs : clients, fournisseurs, n+1.

### Construire son tableau de bord commercial

- Fabriquer la structure de son tableau de bord commercial.
- Définir la fréquence de mise à jour de son tableau de bord commercial.
- Sélectionner le support de son tableau de bord commercial et sa distribution.
- Atelier : analyser les chiffres, calculer les écarts et priorisation commerciale.
- Optimiser en permanence ses tableaux de bord pour s'assurer de leur utilité au quotidien.

### Collecter les données pour remplir son tableau de bord

- Atelier : identifier les sources de données et les process pour les remonter dans son tableau de bord.
- Power BI, QlikView... : s'appuyer sur des outils de data visualisation pour prendre ses décisions.
- Alimenter son tableau de bord commercial en données : faire le lien avec son CRM et les applications de suivi commercial.
- Faire remplir le tableau de bord par ses équipes commerciales.
- Atelier : faire adhérer ses équipes commerciales à l'utilisation d'un outil de pilotage.

### Manager et motiver ses équipes avec des tableaux de bord

- Utiliser les chiffres comme outils de management : partager, échanger, motiver et challenger son équipe.
- Atelier : animer une réunion d'équipe avec le tableau de bord.
- Mesurer l'efficacité des actions commerciales de son équipe avec le tableau de bord.
- Étudier le comportement de ses clients et prospects grâce au tableau de bord pour tester et mesurer l'efficacité de nouvelles techniques et approches commerciales.
- Rendre l'équipe commerciale autonome dans le pilotage et le suivi de leur performance grâce à des tableaux de bord.

## INTERVENANTS

Guillaume DIEU

GDCA EURL

Nabil MESSEGUEM

NABIL MESSEGUEM

## 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

12 et 13 avr. 2022

Paris

27 et 28 sept. 2022



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](mailto:serviceclient@ism.fr)  
Siret 712 010 362 000 28