

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.

Durée

14.00 heures (2.00 jours)

Profils des apprenants

Toute personne impliquée dans le suivi et l'optimisation des performances commerciales.



Prérequis

Connaissance de base en gestion commerciale..

Accessibilité et délais d'accès

Pour les personnes en situation de handicap, nous étudions les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser leur apprentissage à travers un questionnaire avant formation. Nous nous appuyons également sur un réseau de partenaires locaux.

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de présence VS taux d'abandon, taux de satisfaction à chaud, taux de réussite à l'évaluation finale / jury d'évaluation.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES.



- 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.

CONTENU DE LA FORMATION.

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.

6. Etudes de cas

Communication des résultats et mise en place d'actions correctives.



ORGANISATION DE LA FORMATION.

Équipe pédagogique

Notre équipe pédagogique maîtrise l'ensemble des sujets proposés à la formation. Nous construisons nos programmes en identifiant les besoins en compétences des futurs apprenants et en collaboration avec nos experts métiers. Axio Formation repose sur une approche personnalisée pour chaque parcours professionnel.

Nous concevons des formations qualifiantes qui non seulement répondent à vos besoins spécifiques, mais vous préparent aussi à exceller dans votre domaine.

Pour tout besoin lié à la pédagogie, notre référente est Maud: maud.hoffmann@axio-formation.com

Pour tout besoin d'ordre administratif, notre référente est Emilie: emilie.vannieuwenborg@axio-formation.com

Pour toute inscription veuillez remplir le formulaire de contact sur notre site. Vous serez recontacté.e par notre service commercial. Délai d'accès : 3 semaines

- **Processus** : recueil de besoin, validation prérequis (Entretien et diagnostic initiaux pour adapter le parcours et valider le projet), devis/convention, convocation.

Moyens pédagogiques et techniques

- En présentiel : • Accueil des participants dans une salle dédiée à la formation • Documents supports de formation projetés • Etudes de cas concrets • Quizz et activités collectives en salle • Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- En distanciel : • Classes virtuelles via l'interface Digiforma ou Livestorm • Support de formation partagé • Activités d'entraînement en synchrone

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles d'émargement
- Autoévaluation de niveau en début de formation et fin de formation
- Evaluations d'entraînement tout au long de la formation
- Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.

FORMATIONS ÉLIGIBLES AU OPCO !



REPUBLICQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

ACTIONS DE FORMATION
BILAN DE COMPETENCES

