MANAGEMENT COMMERCIAL

Pilotage de l'activité commerciale : construire les indicateurs et animer l'équipe

Beaucoup de responsables commerciaux suivent leur activité au chiffre d'affaires réalisé, c'est-à-dire trop tard. Le portefeuille est mal qualifié, les prévisions reposent sur l'optimisme des vendeurs et les entretiens individuels tournent au commentaire du retard sans plan d'action. L'équipe travaille beaucoup sans savoir où elle perd des affaires. Ces deux jours donnent les bases du pilotage commercial. Le participant construit des indicateurs d'activité mesurés en amont du résultat, analyse un portefeuille et un cycle de vente, fiabilise ses prévisions et prépare des entretiens de suivi qui débouchent sur des engagements mesurables.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 640 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Responsables commerciaux nouvellement nommés, chefs des ventes, responsables d'agence, dirigeants de petites structures et commerciaux confirmés évoluant vers l'encadrement.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Définir des indicateurs d'activité mesurables en amont du chiffre d'affaires
- Analyser un portefeuille de clients et de prospects selon son potentiel
- Construire une prévision de ventes à partir du portefeuille en cours
- Répartir les objectifs entre les membres de l'équipe et les secteurs
- Conduire un entretien de suivi débouchant sur des engagements datés

03 Programme détaillé

M1 Indicateurs et tableau de bord

- Mesurer l'effort avant le résultat
- Distinction entre indicateurs d'activité de performance et de résultat
- Taux de transformation par étape du cycle de vente
- Suivi de la couverture du portefeuille et de la prospection
- Construction d'un tableau de bord lisible en une page
- Atelier : Chaque participant sélectionne les indicateurs adaptés à son cycle de vente et dessine la trame de son tableau de bord.

M2 Analyse du portefeuille

- Savoir où se trouve la valeur
- Segmentation des clients selon le potentiel et la fidélité
- Repérage des clients en perte de vitesse
- Équilibre entre développement des comptes existants et conquête
- Affectation du temps commercial aux priorités retenues
- Cas pratique : Le groupe analyse un portefeuille fourni et redistribue le temps commercial entre conquête et fidélisation.

M3 Prévision et objectifs

- Annoncer un chiffre défendable
- Qualification des affaires en cours et probabilité de conclusion
- Construction d'une prévision glissante
- Déclinaison des objectifs par secteur et par vendeur
- Prise en compte de la saisonnalité et des cycles longs
- Cas pratique : Les participants révisent une prévision optimiste en appliquant une grille de qualification aux affaires annoncées.

M4 Animation de l'équipe commerciale

- Faire vivre le pilotage au quotidien
- Rythme des points d'équipe et des entretiens individuels
- Préparation d'un entretien de suivi à partir des indicateurs
- Accompagnement sur le terrain et transfert de savoir-faire
- Traitement des écarts durables et recadrage
- Mise en situation : Un participant conduit un entretien avec un commercial qui explique son retard par la situation du marché.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 640 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr