COMMERCIAL - VENTES

Tableau de bord commercial : choisir les indicateurs, construire et piloter l'activité

Beaucoup de tableaux de bord commerciaux empilent des chiffres que personne n'utilise. Ils arrivent tard portent sur des résultats déjà acquis et ne disent rien de ce qu'il faudrait faire. Les managers continuent à piloter au sentiment et les réunions d'équipe tournent au commentaire de l'historique. Ces 14 heures de formation portent sur la conception et sur l'usage d'un tableau de bord commercial. Les participants sélectionnent des indicateurs d'activité et de résultat construisent la maquette de leur tableau et définissent le rythme de lecture. L'exploitation en réunion d'équipe et en entretien individuel est travaillée en fin de parcours.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 550 € 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
Managers commerciaux directeurs des ventes responsables d'administration des ventes et contrôleurs de gestion commerciale.

PRÉREQUIS
Encadrer une activité commerciale ou en assurer le suivi.

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 :

- Distinguer les indicateurs d'activité des indicateurs de résultat
- Sélectionner un nombre restreint d'indicateurs reliés aux objectifs poursuivis
- Construire la maquette d'un tableau de bord lisible par ses destinataires
- Définir le rythme de production et de lecture des indicateurs
- Exploiter les écarts constatés en réunion d'équipe et en entretien individuel

03 Programme détaillé

M1 Du pilotage aux indicateurs

- Mesurer ce qui oriente une décision
- Objectifs commerciaux et grandeurs à suivre
- Indicateurs d'activité de conversion et de résultat
- Repérage des indicateurs sans effet sur les décisions
- Niveaux de pilotage et destinataires du tableau
- À retenir : Un indicateur n'a de valeur que si son évolution déclenche une action identifiée.

M2 Construction du tableau

- Des données à la maquette
- Sources de données disponibles et fiabilité
- Définition précise de chaque indicateur
- Choix des représentations et des seuils d'alerte
- Maquette et hiérarchie de lecture
- Cas pratique : Chaque participant construit la maquette du tableau de bord de son périmètre.

M3 Suivi du portefeuille et prévision

- Anticiper plutôt que constater
- Suivi des affaires en cours par étape du cycle de vente
- Taux de transformation et délais observés
- Construction d'une prévision d'atterrissage
- Repérage des affaires qui n'avancent plus
- Atelier : Les participants analysent un portefeuille d'affaires et produisent une prévision argumentée.

M4 Exploitation managériale

- Faire parler les écarts
- Préparation de la réunion de pilotage
- Analyse d'un écart et recherche de ses causes
- Usage du tableau en entretien individuel
- Diffusion aux commerciaux et effets sur leur comportement
- Mise en situation : Un manager conduit une réunion d'équipe à partir d'écarts contestés par les commerciaux.

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 1 550 € 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