

## Public et prérequis

Chefs des ventes  
Responsables commerciaux  
Managers d'équipes commerciales  
Responsables de développement commercial

Toute personne amenée à piloter la performance d'une activité commerciale

Une première expérience en management commercial ou en pilotage d'activité constitue un plus

## Les objectifs

Comprendre les leviers de la performance commerciale  
Construire un tableau de bord commercial efficace  
Exploiter les données pour piloter l'activité  
Transformer les indicateurs en plans d'actions  
Animer et développer la performance de son équipe  
Développer une culture de la performance

## Les méthodes pédagogiques et d'encadrement

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE DU PARCOURS :

Alternance d'apports théoriques, de cas pratiques  
Mises en situation professionnelle, jeux de rôles et études de cas  
Simulations d'entretiens commerciaux

Exercices d'application sur tableaux de bord  
Mises en situation et ateliers de construction d'indicateurs  
Échanges d'expériences et bonnes pratiques.  
Utilisation d'outils digitaux.

ENCADREMENT PÉDAGOGIQUE :

Il est assuré par un formateur référent.  
La formation est animée par des formateurs experts, validés par nos équipes pédagogiques et disposant de 5 à 10 années d'expérience dans leur domaine de compétences.

## Validation et certification

Attestation de formation

## Outils pédagogiques

Supports théoriques  
Tableaux de bord et modèles d'indicateurs  
Multiples cas pratiques, mises en situations et jeux de rôles à partir d'exercices concrets

### RÉFÉRENCE

COAV0059

### CENTRES DE FORMATION

**Senlis, Beauvais, Compiègne, Saint-Quentin, Centre de formation Amiens**

### DURÉE DE LA FORMATION

**2 jours / 14 heures**

### ACCUEIL PSH

**Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.**

## Les + Promeo

- 60 ans d'existence
- Une communauté de 3 100 alternantes
- 24 000 stagiaires formés par an
- 3 500 entreprises qui nous font confiance
- Un accompagnement personnalisé et un contact dédié
- L'expertise professionnelle de tous nos formateurs
- La diversité des diplômes sous accréditation par des partenaires de renom
- Une pédagogie active
- Des infrastructures technologiques et un environnement stimulant

## Contenu de la formation

### Comprendre les leviers de la performance commerciale

Identifier les étapes clés du processus commercial  
Définir les facteurs de réussite de chaque étape  
Distinguer les indicateurs d'activité, de performance et de qualité  
Sélectionner les KPI les plus pertinents selon les objectifs

Atelier pratique : Identifier les indicateurs clés de son activité

### Construire un tableau de bord commercial efficace

Définir les objectifs de pilotage  
Structurer un tableau de bord simple et pertinent  
Hiérarchiser les informations essentielles  
Choisir les représentations graphiques adaptées  
Découvrir les possibilités offertes par les outils de visualisation (Excel, Power BI...)

Travaux pratiques : Construction d'un tableau de bord adapté à son activité

### Exploiter les données pour piloter l'activité

Mesurer les écarts entre objectifs et résultats  
Identifier les tendances et les points de vigilance  
Prioriser les actions à engager  
Utiliser les données pour orienter les décisions commerciales

Etudes de cas : Analyse d'indicateurs et élaboration d'un diagnostic

### Transformer les indicateurs en plans d'actions

Identifier les leviers d'amélioration  
Construire un plan d'actions commercial  
Prioriser les actions selon leur impact  
Suivre les résultats dans la durée  
Mettre en place une démarche d'amélioration continue

Atelier : Construction d'un plan d'actions opérationnel

### Animer et développer la performance de son équipe

Communiquer les résultats de manière mobilisatrice  
Donner du sens aux indicateurs  
Utiliser le tableau de bord comme outil de management  
Définir les objectifs motivants  
Mettre en place des rituels de pilotage de suivi

Mise en situation : Animation d'une réunion de pilotage commercial

### Développer une culture de la performance

Favoriser l'engagement collectif  
Valoriser les réussites et accompagner les progrès  
Suivre les plans d'actions dans le temps  
Adapter son pilotage aux évolutions de l'activité  
Élaborer son plan d'actions individuel

Cas pratique de synthèse : Construction de son plan de pilotage de la performance commerciale

## Modalité d'évaluation

Les compétences sont évaluées tout au long de la formation au travers :

D'exercices pratiques

D'études de cas

De mises en situation

De la construction de tableau de bord commercial

De l'élaboration d'un plan d'actions opérationnel