Piloter la performance commerciale

Commerce - Achats - Vente

06/11/2026

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

Contenu de la formation

RÉFÉRENCE
COAV0059

CENTRES DE FORMATION
Saint-Quentin, 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 alternautes
• 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

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