

# LES TABLEAUX DE BORD DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

2 jours

## OBJECTIFS

- Comprendre l'intérêt et les finalités des tableaux de bord commerciaux.
- Identifier les indicateurs clés de performance (KPI) adaptés à son activité.
- Savoir construire, analyser et interpréter un tableau de bord.
- Exploiter les outils numériques pour automatiser le suivi de la performance.
- Piloter et améliorer l'efficacité de la force de vente grâce aux données.

## MÉTHODOLOGIE

- Apports théoriques et méthodologiques.
- Études de cas concrets (PME, grandes entreprises).
- Exercices pratiques sur Excel et/ou outils CRM.
- Ateliers de construction des tableaux de bord adaptés aux besoins réels des participants.

## CIBLE

- Responsables et directeurs commerciaux.
- Managers et superviseurs de force de vente.
- Chargés de reporting et analystes commerciaux.

## PRÉREQUIS

- Maîtriser les bases d'Excel ou d'un logiciel de gestion commerciale (CRM, ERP).