

---

## Programme de Formation

---

### Suivi commercial : créer des tableaux de bord pour piloter son activité

---

#### Organisation

---

**Durée :** 14 heures

**Mode d'organisation :** Présentiel

---

#### Contenu pédagogique

---



##### **Public visé**

Responsables commerciaux, chefs de vente ou managers souhaitant structurer leurs outils de pilotage et optimiser le suivi de la performance commerciale de leur équipe.



##### **Objectifs pédagogiques**

- Identifier les indicateurs de performance pertinents pour piloter une équipe commerciale.
- Construire des tableaux de bord et plannings adaptés à différents types d'interlocuteurs.
- Assurer une lecture efficace des résultats et une communication claire des écarts.
- Présenter les outils de suivi à l'équipe et accompagner leur appropriation.
- Mobiliser les leviers d'animation pour favoriser la progression collective.
- Utiliser les résultats pour manager, corriger et motiver de manière constructive.



##### **Description**

###### **Jour 1**

###### **Matin**

Définir les fondamentaux du pilotage commercial et les rôles du manager.

Identifier les zones clés à contrôler pour assurer le suivi d'une équipe.

Diagnostiquer les compétences requises selon les objectifs et le contexte marché.

Travaux pratiques : échanges d'expériences et bonnes pratiques de suivi commercial.

###### **Après-midi**

Sélectionner les indicateurs de performance pertinents pour le pilotage.

Hiérarchiser les informations clés pour une gestion efficace.

Mesurer les données quantitatives et qualitatives.

Définir les indicateurs utiles aux interlocuteurs internes et externes (direction, clients, partenaires).

Structurer différents types de plannings : rétroplanning, tableau de tâches.

Travaux pratiques : présentation d'une sélection d'indicateurs adaptés à son contexte.

###### **Jour 2**

###### **Matin**

Définir la structure et les objectifs d'un tableau de bord commercial.

Établir une périodicité de reporting efficace.

Mettre en place des signaux d'alerte pour anticiper les écarts.

Travaux pratiques : création de reportings adaptés à différents contextes (activité, portefeuille, secteur).

### **Après-midi**

Fédérer les commerciaux autour des outils de pilotage.  
Utiliser le management participatif pour renforcer l'adhésion.  
Conduire les réunions de présentation et de suivi d'objectifs.  
Créer un système d'information partagé : outils, base documentaire, règles de mise à jour.  
Accompagner chaque commercial à partir des résultats observés.  
Gérer les émotions et rester centré sur son rôle de manager.  
Travaux pratiques : accompagnement individualisé via plan d'action commercial (PAC).



### **Prérequis**

Aucun



### **Modalités pédagogiques**

- Notre approche pédagogique repose sur une alternance entre apports théoriques opérationnels et mises en pratique directement issues du contexte professionnel des participants.
- Chaque thème traité s'appuie sur des études de cas concrets et des exercices pratiques, conçus spécifiquement à partir des situations réelles rencontrées dans l'environnement professionnel des stagiaires.
- Nos méthodes favorisent l'adaptation aux besoins de chaque participant afin d'optimiser leur engagement et leur apprentissage.
- L'animation privilégie une pédagogie active, favorisant les échanges, l'analyse réflexive des pratiques et une adaptation continue aux réalités professionnelles des participants.



### **Moyens et supports pédagogiques**

- Des supports pédagogiques numériques adaptés au contexte professionnel sont remis aux participants.
- Dispositifs pédagogiques variés sont mobilisés tout au long de la formation (études de cas, exercices pratiques, travaux en sous-groupes, mises en situation, jeux pédagogiques) favorisant l'apprentissage actif, collaboratif et l'appropriation des contenus.



### **Modalités d'évaluation et de suivi**

- Un QCM est réalisé en début et en fin de formation afin d'évaluer l'évolution des connaissances.
- Le suivi des stagiaires est assuré tout au long de la formation à travers des ateliers pratiques, des mises en situation et des échanges permettant d'évaluer leur participation et leur progression.

Une attestation individuelle de formation sera remise à chaque participant à l'issue de la formation.



### **Informations sur l'accessibilité**

Si vous êtes en situation de handicap, ou si vous rencontrez une difficulté pouvant impacter votre participation à la formation, n'hésitez pas à nous contacter. Nous étudierons ensemble les aménagements ou adaptations pédagogiques, matérielles ou organisationnelles à mettre en place pour vous accompagner dans les meilleures conditions.