

Contrôle de Gestion de l’Activité Commerciale

Lien : https://maroc-performance.com/formation/controle-de-gestion-de-lactivite-commerciale

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
FNC142

CATÉGORIE
Contrôle de Gestion Sectoriel

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Identifier le rôle et les responsabilités du contrôleur de gestion commercial
- Maîtriser les outils de pilotage d’une activité commerciale ou marketing
- Suivre, analyser et animer les plans d'actions
- Accompagner l'amélioration de la performance

POUR QUI ?

- Contrôleur de gestion commerciale ou d'un centre de profit
- Analyste de la performance
- Responsable commercial ou marketing impliqué dans le contrôle de gestion



Programme détaillé

1 / Identifier le rôle et les responsabilités du contrôleur de gestion commercial

- Les enjeux des directions commerciales et marketing
- Les missions-clés du contrôle de gestion commercial
- Les qualités spécifiques requises
- Comment devenir un véritable «business partner» ?

2 / Participer à la définition des objectifs commerciaux et marketing

- Les prix de vente et les conditions commerciales
- Le suivi du coût des produits
- L'élasticité prix/volumes/coûts
- Les dépenses marketing et la priorisation des actions
- Les conditions de règlement
- La rémunération de la force de vente (lien avec les objectifs)

3 / Analyser les résultats pour favoriser la prise de décision et l’action

- Fiabiliser les prévisions commerciales
- Les écarts sur chiffre d'affaire : volume, prix, mix…
- Les marges contributives par produit, segment, client…
- Les écarts de coût et d'efficience
- Le mix marketing
- Adapter le reporting selon le niveau hiérarchique

Maroc Performance

4 / Piloter la performance commerciale et marketing

- Suivre efficacement les coûts commerciaux et marketing
- Identifier les indicateurs spécifiques à intégrer dans son tableau de bord (taux d’accroche, taux de transformation, NPS, taux de fidélisation, taux de conquête...)
- Attribuer le bon indicateur selon l'objectif à atteindre
- Construire les tableaux de bord pour favoriser la prise de décision et l’action par la Direction

5 / Accompagner les plans d'actions

- Se benchmarker en externe
- Assurer le chiffrage des gains de productivité
- Arbitrer un portefeuille de produits ou de services
- Évaluer le ROI des actions commerciales et marketing

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

19 au 23 Nov. 2026	Distanciel
20 au 22 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
17 au 19 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 14 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 09 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Maroc Performance

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance