

Piloter la Performance Commerciale par les Données : Sales Analytics, KPIs Avancés et Tableaux de Bord en Temps Réel

Lien : https://maroc-performance.com/formation/piloter-la-performance-commerciale-par-les-donnees-sales-analytics-kpis-avances-et-tableaux-de-bord-en-temps-reel

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM133

CATÉGORIE
Management et Animation de l'Équipe Commerciale

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les principes du Sales Analytics et du pilotage commercial par la donnée
- Identifier les sources de données nécessaires à une analyse commerciale fiable
- Définir et sélectionner les KPIs réellement utiles à la prise de décision
- Maîtriser l’analyse du funnel, du pipeline et des taux de conversion
- Évaluer la performance individuelle et collective des équipes commerciales
- Améliorer la fiabilité des prévisions commerciales grâce aux données
- Maîtriser les principaux KPIs avancés de Revenue Intelligence
- Concevoir des tableaux de bord commerciaux clairs, dynamiques et orientés décision
- Mettre en place un reporting automatisé et, lorsque l’architecture le permet, actualisé en temps réel
- Transformer les données commerciales en actions concrètes permettant d’améliorer le chiffre d’affaires, la conversion et la productivité

👥 POUR QUI ?

- Directeurs Commerciaux et Sales Directors
- Chief Revenue Officers (CRO)
- Sales Managers et responsables d’équipes commerciales
- Revenue Operations Managers
- Sales Operations Managers
- Business Development Managers
- Key Account Managers et Strategic Account Managers
- Sales Enablement Managers
- Business Analysts et Sales Analysts
- Data Analysts spécialisés en performance commerciale
- CRM Managers
- Responsables Marketing et Growth
- Contrôleurs de gestion commerciale
- Dirigeants souhaitant piloter leur performance commerciale à partir de données fiables et de tableaux de bord décisionnels

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre les fondamentaux du Sales Analytics

- Comprendre le rôle de la donnée dans le pilotage commercial
- Identifier les principales sources de données : CRM, ERP, Marketing Automation et outils de prospection
- Distinguer données descriptives, diagnostiques, prédictives et prescriptives

2 / Définir les KPIs commerciaux stratégiques

- Identifier les indicateurs adaptés aux objectifs de l’entreprise
- Maîtriser les KPI : chiffre d’affaires, marge, taux de conversion, win rate et durée du cycle
- Éviter la multiplication d’indicateurs sans valeur décisionnelle

3 / Analyser le Funnel et la performance du pipeline

- Mesurer les taux de conversion entre chaque étape du funnel
- Identifier les pertes, blocages et ralentissements du pipeline
- Analyser la vélocité des opportunités et les facteurs influençant le closing

4 / Piloter la performance individuelle et collective

- Comparer les performances des commerciaux et des équipes
- Identifier les écarts par rapport aux objectifs et quotas
- Détecter les meilleures pratiques et les axes d’amélioration

5 / Construire des prévisions commerciales fiables

Maroc Performance

- Comprendre les principes du Sales Forecasting
- Évaluer la qualité et la maturité des opportunités
- Croiser données historiques, pipeline et signaux commerciaux pour améliorer les prévisions

6 / Exploiter les KPIs avancés de Revenue Intelligence

- Analyser Pipeline Coverage, Sales Velocity, Win Rate et Average Deal Size
- Mesurer CAC, LTV, churn et contribution au revenu
- Relier les indicateurs commerciaux, marketing et financiers

7 / Concevoir des tableaux de bord commerciaux performants

- Structurer un dashboard adapté aux besoins des dirigeants et managers
- Choisir les visualisations pertinentes selon les indicateurs
- Construire des tableaux de bord simples, lisibles et orientés décision

8 / Mettre en place un reporting en temps réel

- Connecter les différentes sources de données
- Automatiser la mise à jour des indicateurs
- Mettre en place des alertes sur les variations ou anomalies critiques

9 / Transformer les données en décisions commerciales

- Identifier les causes derrière les variations de performance
- Définir des actions correctives à partir des données
- Utiliser le Data Storytelling pour présenter les résultats aux décideurs

10 / Industrialiser le pilotage par la donnée

- Définir une gouvernance des données commerciales
- Mettre en place une routine de performance basée sur les KPI
- Construire une démarche d’amélioration continue fondée sur l’analyse, l’action et la mesure

Maroc Performance

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

23 au 27 Nov. 2026	Présentiel - Casablanca
15 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 16 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 06 Août 2027	Présentiel - Casablanca

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

Réservation & Renseignements

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

Maroc Performance — Tous droits réservés