

Indicateurs Commerciaux pour Managers

Lien : https://maroc-performance.com/formation/indicateurs-commerciaux-pour-managers

DURÉE
2 jours (14h)

RÉFÉRENCE
MC213

CATÉGORIE
Stratégie Commerciale

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Identifier les indicateurs indispensables pour le suivi de la performance commerciale
- Concevoir un tableau de bord commercial efficace
- Piloter son activité commerciale et manager son équipe en s’appuyant sur son tableau de bord commercial

POUR QUI ?

- Responsables et managers commerciaux
- Chefs des ventes
- Directeurs commerciaux

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Mettre son activité commerciale sous contrôle

- Définir les points incontournables pour piloter efficacement une équipe commerciale
- Maîtriser les règles nécessaires à la réussite du métier de manager commercial
- Diagnostiquer les compétences requises en fonction des objectifs fixés et de l'environnement du marché

2 / Mettre en place le suivi de la performance avec un tableau de bord

- Découvrir la structure d’un tableau de bord commercial
- Définir clairement les résultats commerciaux attendus
- Identifier les données à collecter et hiérarchiser les indicateurs pour le suivi des objectifs commerciaux
- Vérifier la disponibilité des données pour les métriques : résultats, objectifs, activité

3 / Identifier les indicateurs clés à modéliser dans le tableau de bord

- Connaître les caractéristiques d’un bon KPI pour le suivi de ses actions commerciales
- CA, marge, pipe des ventes… : les indicateurs indispensables au suivi de la performance de son équipe et de ses actions commerciales
- Intégrer des indicateurs qualitatifs dans son tableau de bord commercial
- Prendre en compte les parties prenantes externes pour choisir les indicateurs : clients, fournisseurs, n+1

4 / Créer son tableau de bord commercial

- Fabriquer la structure de son tableau de bord commercial
- Définir la fréquence de mise à jour de son tableau de bord commercial

Maroc Performance

- Sélectionner le support de son tableau de bord commercial et sa distribution
- Optimiser en permanence ses tableaux de bord pour s’assurer de leur utilité au quotidien

5 / Collecter les données pour remplir son tableau de bord

- Power BI, QlikView… : s’appuyer sur des outils de data visualisation pour prendre ses décisions
- Alimenter son tableau de bord commercial en données
- Faire remplir le tableau de bord par ses équipes commerciales

6 / Accompagner les commerciaux à partir des résultats obtenus

- Utiliser les chiffres comme outils de management : partager, échanger, motiver et challenger son équipe
- Mesurer l’efficacité des actions commerciales de son équipe avec le tableau de bord
- Étudier le comportement de ses clients et prospects grâce au tableau de bord
- Rendre l’équipe commerciale autonome dans le pilotage et le suivi de leur performance grâce à des tableaux de bord

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

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

08 au 09 Déc. 2026	Distanciel
28 au 29 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
30 au 31 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
27 au 28 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
27 au 28 Juil. 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

Maroc Performance