

Formation : Tableaux de bord commerciaux : piloter la performance

outils de communication et de suivi

Formation pratique - 2j - 14h00 - Réf. TBC

Prix : 1280 € H.T.



Comment construire des outils efficaces pour suivre, accompagner et donner de la visibilité aux performances de son équipe commerciale ? Cette formation, très pratique, vous permettra de définir vos indicateurs et construire vos outils de pilotage pour mieux accompagner vos équipes et communiquer sur les résultats.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Identifier les indicateurs nécessaires au suivi des actions de l'équipe commerciale
- ✓ Définir les indicateurs destinés aux interlocuteurs externes
- ✓ Adopter une visibilité efficiente des indicateurs retenus et des écarts sur objectifs
- ✓ Construire les tableaux de bord et les plannings correspondants
- ✓ Présenter les outils à l'équipe commerciale et répondre aux résistances
- ✓ Accompagner les commerciaux à partir des résultats obtenus

Public concerné

Responsables et managers commerciaux, chefs des ventes, directeurs commerciaux pour qui le pilotage de l'activité commerciale est une priorité quotidienne.

Prérequis

Aucune connaissance particulière.

PARTICIPANTS

Responsables et managers commerciaux, chefs des ventes, directeurs commerciaux pour qui le pilotage de l'activité commerciale est une priorité quotidienne.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Définition des indicateurs de performance. Construction d'outils de pilotage et d'un plan de reporting commercial.

Méthodes pédagogiques

Travail en sous-groupe.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Cadrer les actions de contrôle et de suivi

- 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.

Travaux pratiques

Echanges sur la base des best practices.

2 Définir des outils pertinents pour des tableaux de bord efficaces

- Identifier et hiérarchiser les informations clés nécessaires à une bonne gestion du quotidien.
- Définir les indicateurs de mesure pertinents.
- Mesurer le qualitatif : quels indicateurs prendre en compte ?
- Intégrer les indicateurs destinés aux interlocuteurs externes : n+1, autres services, clients, fournisseurs.
- Établir les différents types de plannings : l'organigramme des tâches, le rétro planning.

Travaux pratiques

Présentation devant le groupe des indicateurs clés de performance choisis.

3 Créer des tableaux de bord de pilotage et donner de la visibilité

- Définir les objectifs et les fonctions du tableau de bord.
- Etablir la périodicité d'établissement du tableau de bord.
- Anticiper les risques d'écarts et mettre en place les procédures d'alerte.

Travaux pratiques

Elaboration d'un reporting commercial. Adaptation en fonction de différents contextes. Analyse d'objectifs propres à chacun.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

4 Impliquer et coordonner les membres de l'équipe commerciale

- Fédérer les commerciaux autour des actions à engager et des objectifs à partager.
- S'appuyer sur les techniques du management participatif et délégitif.
- Affirmer son leadership au cours des réunions de présentation d'objectifs, de suivi, de synthèse.
- Définir un système d'informations partagées : présenter les règles du jeu, élaborer et tenir à jour la base documentaire
- Déployer les outils collaboratifs nécessaires.

5 Accompagner les commerciaux à partir des résultats obtenus

- Manager les résultats et les écarts constatés à partir des outils d'analyse.
- Gérer les aspects émotionnels et rester dans son rôle de manager commercial.
- Assurer l'accompagnement du collaborateur comme aide et soutien à l'atteinte des objectifs.

Mise en situation

Accompagnement des commerciaux. Construction d'un PAC.

Parcours certifiants associés

Pour aller plus loin et renforcer votre employabilité, découvrez les parcours certifiants qui contiennent cette formation :

- [Parcours certifiant Devenir manager commercial - Réf. KME](#)

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 4 juin, 17 sep., 19 nov.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 4 juin, 17 sep., 19 nov.