

Suivre et analyser les ventes



1. RÉSUMÉ DE LA FORMATION :

Cette formation a pour objectif de former les participants à la mise en place et au suivi des indicateurs de performance commerciale. Elle permet de maîtriser les outils de suivi des ventes, d'analyser les résultats et de prendre des décisions stratégiques pour améliorer la performance commerciale. Les participants apprendront à interpréter les données pour optimiser les résultats et piloter les équipes commerciales.

2. OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Comprendre les principaux indicateurs de performance commerciale.
- Savoir collecter et organiser les données de ventes.
- Analyser les résultats pour identifier les leviers d'amélioration.
- Mettre en place des outils de reporting et tableaux de bord.
- Prendre des décisions stratégiques basées sur l'analyse des ventes.

3. PUBLIC VISÉ :

- Responsables commerciaux ou chefs d'équipe.
- Entrepreneurs ou indépendants souhaitant suivre leurs ventes.
- Commerciaux ou assistants commerciaux en quête d'outils pour améliorer leur suivi.

4. MODALITÉS D'INSCRIPTION :

- Inscription auprès de **D Conseils & Formations** par téléphone ou email.
- Prérequis : avoir une connaissance de base des outils bureautiques (Excel, Google Sheets).
- Nombre limité à 12 participants par session pour un apprentissage personnalisé.

5. PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION :

Module 1 : Comprendre le suivi des ventes (1 jour)

- Identifier les indicateurs clés de performance (KPI) commerciaux.
- Les fondamentaux du suivi des ventes : objectifs, cibles, segments.
- Différencier les données quantitatives et qualitatives.

Module 2 : Collecte et organisation des données de ventes (1 jour)

- Techniques de collecte des données clients et ventes.
- Utilisation des outils de gestion commerciale (CRM, tableurs).
- Structurer les données pour une analyse claire et pertinente.

Module 3 : Analyse des ventes (2 jours)

- Méthodes d'analyse des tendances et des résultats.
- Identifier les forces et faiblesses des ventes.
- Détecter les opportunités et anticiper les risques.
- Études de cas pratiques pour interpréter les données de vente.

Module 4 : Outils de reporting et tableaux de bord (1 jour)

- Création de tableaux de bord simples et efficaces sous Excel ou CRM.
- Automatisation des rapports et suivi des objectifs.
- Présenter et communiquer les résultats à une équipe ou une direction.

Module 5 : Mise en place d'un plan d'action commercial (1 jour)

- Définir des actions correctives basées sur l'analyse des ventes.
- Suivre l'impact des ajustements stratégiques.
- Établir une routine efficace pour le suivi des ventes.

6. MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

- Formation interactive alternant théorie et pratique.
- Cas pratiques basés sur des exemples concrets de suivi des ventes.
- Création de tableaux de bord et rapports en temps réel.
- Support pédagogique : fiches pratiques, tutoriels, modèles de tableaux.

7. MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Exercices pratiques à la fin de chaque module.
- Réalisation d'un projet final : création et présentation d'un tableau de bord de suivi des ventes.
- Attestation de réussite délivrée à l'issue de la formation.

8. DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS :

Cette formation permet de développer des compétences recherchées pour accéder à des postes tels que :

- Responsable des ventes ou manager commercial.
- Analyste commercial ou chargé de reporting.

- Chef de projet CRM ou responsable marketing opérationnel.
- Entrepreneur gérant ses propres ventes.

9. CONTACT :

Pour toute information ou inscription, contactez **D Conseils & Formations** :

- Téléphone : 07 89 20 85 58
- Email : contact@d-conseils-formations.fr
- Adresse : 74 Boulevard Victor Hugo, 78130 Les Mureaux