

## Ressource R3.08 : Tableau de bord commercial

Parcours : MMPV   Heures : 13 heures dont 4 heures de TP

### Descriptif

Contribution au développement de la ou des compétences ciblées :

- Réaliser un tableau de bord commercial (CA, trésorerie, bénéfice, marge par produit)
- Mettre en place des actions correctives pour savoir analyser les performances d'une entreprise ou d'un service

Mots clés : Trésorerie – budget – tableau de bord – écart – indicateur

### Contenu Pédagogique

- Sélection des indicateurs pertinents en fonction de l'activité et suivi de leur évolution
- Création d'un budget prévisionnel afin d'anticiper les problèmes de trésorerie
- Mise en évidence des écarts afin de les analyser et de faire des recommandations de gestion
- Mesure et évaluation de l'impact d'une future décision de gestion

### Compétences Ciblées

Manager une équipe commerciale sur un espace de vente, Piloter un espace de vente, Conduire les actions marketing, Vendre une offre commerciale, Communiquer l'offre commerciale

### Apprentissages Critiques Liés

- AC23.03
- AC22.05
- AC22.03
- AC21.04
- AC25.02MMPV
- AC24.01MMPV

---

### CONTACTS RÉFÉRENTS TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Mickaël MILLET

Secrétariat

Caroline MILCENT-MONTIER

Sylvie LEBER

Chef de département – [mickael.millet@univ-lehavre.fr](mailto:mickael.millet@univ-lehavre.fr)

[iut-sec-tc@univ-lehavre.fr](mailto:iut-sec-tc@univ-lehavre.fr)

Dir. EDT / Apprentissage – [caroline.milcent-montier@univ-lehavre.fr](mailto:caroline.milcent-montier@univ-lehavre.fr)

DIRECTRICE DES ÉTUDES BUT 2 – [sylvie.leber@univ-lehavre.fr](mailto:sylvie.leber@univ-lehavre.fr)