

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
iut-sec-tc@univ-lehavre.fr

Dir. EDT / Apprentissage – caroline.milcent-montier@univ-lehavre.fr
Directrice des études BUT 2 – sylvie.leber@univ-lehavre.fr