

# Utilisez les indicateurs commerciaux au service de la performance

**DOMAINE : Commerce, Management**

Cette formation permettra à vos collaborateurs de développer leur capacité à analyser et à interpréter les indicateurs commerciaux de manière stratégique. L'utilisation efficace des indicateurs de performance est un atout incontournable pour tout bon commercial, mais également pour l'ensemble de l'équipe et les managers. Grâce à cette formation ils comprendront l'importance d'une analyse précise et pertinente, au-delà de la simple observation des chiffres. Ils maîtriseront les bases de l'art d'utiliser les indicateurs pour optimiser leurs actions, augmenter leur performance et atteindre leurs objectifs.

## MODALITES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Formation en présentiel (jeux de rôles, mises en situation, échanges d'expériences, brainstorming, travail individuel et collectif...)

Paperboard, Présentation Power point, Livret du participant, Livret de prises de notes, vidéo, outils numériques (klaxoon, digitali, digibuzzer, Kahoot, google form...) Portail web stagiaire

## APPRECIATION DES RESULTATS

Évaluation des connaissances : Quiz amont/aval

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

À l'issue de ce module, vous aurez développé des compétences analytiques. Vous aurez appris à optimiser votre prise de décision & vous saurez comment renforcer votre performance commerciale ou celle de votre équipe.

## PROGRAMME

### Accueil, prise de contact et mesure de niveau

- Comprendre les différents types d'indicateurs commerciaux et leur utilité.
- Collecter, interpréter et analyser les données commerciales & en extraire des informations pertinentes.
- Utiliser les outils et techniques d'analyse de données pour identifier les tendances et opportunités de marché.
- Apprendre à intégrer les indicateurs commerciaux dans le processus de prise de décision stratégique.
- Développer des plans d'action basés sur l'analyse pour améliorer la performance commerciale.
- Évaluer l'impact des décisions prises en utilisant des indicateurs de suivi de performance.
- Mettre en place des tableaux de bord & rapports de performance pour suivre progrès & résultats.
- Identifier les domaines nécessitant des améliorations & proposer des solutions.
- Encourager une culture d'amélioration continue en utilisant les indicateurs commerciaux comme outils de motivation et de feedback.

### Évaluation des attentes et des acquis

## VALIDATION

Remise d'une attestation de participation. La mention de réussite sera indiquée à partir de 70% de bonnes réponses au Quiz final d'évaluation des acquis de la formation.



**DURÉE**  
1 jour (7 heures)



**LES FORMATEURS**  
possèdent l'expertise professionnelle du secteur et/ou un titre de formateur professionnel d'adultes.



**PRÉ - REQUIS**  
Maîtriser les bases du socle des connaissances : lire, écrire, parler français, compter  
Test de positionnement



**PUBLIC**  
Tout commercial ou tout professionnel devant manager une équipe commerciale



**NOMBRE DE PARTICIPANTS**  
4 minimum 8 maximum



**ORGANISATION**  
Sur Site Client,  
nous contacter pour une proposition de date  
[admin@onestepevolution.com](mailto:admin@onestepevolution.com)



**TARIF**  
Personnalisé, nous consulter  
A partir de 700 €



## ACCÈS

Les formations sont organisées dans une salle répondant aux conditions d'accueil des personnes à mobilité réduite (PMR). Pour toute autre situation de handicap, nous vous invitons à nous contacter avant l'inscription pour que nous puissions étudier les possibilités d'adaptation de la formation.