



Objectif de la formation

Ce séminaire enseigne à piloter les ventes avec des données plutôt qu'avec des impressions. Le participant repart avec ses cinq indicateurs clés, son tableau de bord organisationnel et son cycle de suivi mensuel.

Durée 8 heures, réparties en deux séances de 4 heures.

À qui ce séminaire s'adresse

Dirigeants, directeurs des ventes et responsables commerciaux qui décident sans tableau de bord commun.

Séance 1 — Fondamentaux du pilotage commercial

4 heures

- **Objectif : Poser les fondamentaux du pilotage commercial et choisir ses KPI**
- **Comprendre le rôle stratégique du pilotage des ventes dans la performance globale**
- **Identifier les indicateurs commerciaux essentiels à votre organisation**
- **Évaluer les compétences de l'équipe avec le PCL et le PCE, et leur effet sur la performance**
- **Structurer un Tableau de bord d'une organisation avec cinq indicateurs clés**
- **Chiffre d'affaires réalisé par rapport aux prévisions, taux de conversion, valeur moyenne des ventes**
- **Délai moyen de conclusion d'une vente et rentabilité par segment ou par produit**
- **Atelier pratique : construire le TBO adapté à votre réalité**
- **Activité de travail : construire votre tableau de bord organisationnel avec vos cinq indicateurs**

Séance 2 — Mise en œuvre et cycle de suivi mensuel

4 heures

- **Objectif : Déployer le tableau de bord et instaurer le cycle de suivi mensuel**
- **Intégrer le TBO dans le processus de décision commerciale**
- **Exploiter le GPS et la SOC pour assurer la cohérence avec les objectifs stratégiques**
- **Analyser les données avec le TBE pour repérer tendances et occasions**
- **Mettre en place le cycle de suivi mensuel : analyse des résultats, identification des écarts**
- **Construire le plan d'action correctif et communiquer les ajustements aux équipes**
- **Animer la réunion mensuelle de pilotage sans transformer les chiffres en procès**
- **Simulation : une réunion mensuelle complète, de l'analyse à la décision**
- **Activité de travail : animer une réunion mensuelle de pilotage en simulation**

Ce qui se discute en groupe

- Les chiffres que vous regardez, et ceux qui vous manquent
- Un indicateur qui pousse au mauvais comportement : lequel, chez vous
- Écart entre prévision et réalisé : à partir de quel seuil on agit
- Communiquer des résultats décevants à une équipe de vente

Comment le séminaire se donne

- Cahier de préparation à remplir avant la première séance
- PCL, PCE et PCO complétés et analysés en séance
- Canevas de Tableau de bord d'une organisation à cinq indicateurs
- Grille du cycle de suivi mensuel
- Simulation de réunion mensuelle de pilotage

Résultats escomptés

- Vous choisissez et suivez les bons indicateurs commerciaux
- Vous disposez d'un tableau de bord organisationnel clair
- Votre suivi mensuel ajuste réellement la stratégie commerciale

Ce que vous emportez

- Vos cinq indicateurs clés de performance
- Votre tableau de bord organisationnel
- Votre grille de cycle de suivi mensuel
- Votre plan d'action correctif type

Reconnaissance des compétences

À la fin du séminaire, le participant reçoit une attestation. Au terme d'un programme de 80 heures, il reçoit une certification.

Réseautage inc. est agréé par Service Québec — certificat 0060705 — et reconnu organisme formateur par la Commission des partenaires du marché du travail. Les subventions à la formation couvrent jusqu'à 100 % du coût, sous réserve d'admissibilité. Nous montons la demande avec vous.

info@reseautage.com • 514 831-8432 • www.reseautage.com

Contenu de l'Institut du réseautage de compétences (IRC), offert par Réseautage inc. – Réseau des Industriels du Québec. © 1998-2026 Réseautage inc. Tous droits réservés.