



Gestion par l'utilisation du tableau de bord

LIEU : AFC/SPM

DATES : Du 14 au 16 mai 2018 (à confirmer)

DURÉE : 2,5 jours, soit 18h30

OBJECTIFS : **Mettre son activité commerciale sous contrôle pour pouvoir la piloter.**

- Identifier dans son processus de vente les indicateurs les plus pertinents.
- Concevoir un tableau de bord commercial efficace.
- Analyser les chiffres pour diagnostiquer sa productivité commerciale.
- Manager la performance commerciale en communiquant avec le tableau de bord commercial.

PUBLIC VISÉ : Toute personne responsable de la performance commerciale d'une entreprise ou demandeurs d'emploi

EFFECTIF : De 6 à 12 stagiaires

INTERVENANT : Monsieur Thierry GOEMANS, formateur consultant spécialisé qui est déjà intervenu à Saint-Pierre et Miquelon pour la formation PTFP « Gestion et comptabilité commerciale » en mai 2017

MÉTHODE/

MODALITÉS : L'apprentissage est basé sur des cas pratiques issus de la vie de TPE commerciales et artisanales ; des situations tirées du vécu des stagiaires sur l'archipel pourront être exploitées durant les exercices pratiques. Les trucs et astuces donnés pourront être mis en œuvre dans la vie réelle dès le lendemain du stage.

Construction de tableaux de bord commerciaux. Priorité à la pratique, sur des études de cas et exercices. Retours d'expériences.

SANCTION/

ÉVALUATION : Attestation de formation



PROGRAMME :

Module 1 - Avant de concevoir son tableau de bord :

- Qu'est-ce qu'un tableau de bord commercial
- Qu'apporte le tableau de bord à l'entreprise et au dirigeant
- Dissocier : indicateurs de stratégie, de gestion et d'exploitation
- Analyser le processus commercial et définir les enjeux
- Choisir les indicateurs en fonction des objectifs
- Etablir des normes pour faciliter la lecture du tableau
- Sélectionner les indicateurs pertinents en fonctions des besoins.

Module 2 - Construire le tableau de bord de mon entreprise :

- Identifier les grandes étapes du projet
- Identifier les sources de l'information : construire, collecter, contrôler les données
- Identifier les variables d'actions ou facteurs clés de succès
- Formaliser la procédure d'élaboration du tableau de bord
- Le TDB comme outil de comparaison à la concurrence.

Module 3 - Adapter le tableau de bord à son lecteur :

- Identifier les besoins en fonction du destinataire : dirigeant, personnel, tierce personne
- Choisir le niveau d'informations requises et leur donner un sens
- Impliquer les utilisateurs, les destinataires du TDB
- Définir des objectifs et suivre une performance grâce aux indicateurs.

Module 4 - Mettre la performance d'une activité sous contrôle :

- Recenser les besoins des utilisateurs
- Vérifier la qualité des données de masse nécessaires
- Faciliter la lecture : choisir la présentation appropriée pour chaque indicateur (tableau de chiffres, pourcentages, graphiques)
- Définir une routine de reporting : degré de précision, fréquence de mise à jour
- Formaliser la communication des informations : opérateur de mise- à-jour, destinataires de l'indicateur, mode de délivrance de l'info
- Connaître le rapport qualité/prix de l'indicateur-clé suivi.

Module 5 - Manager une équipe commerciale un tableau de bord commercial :

- Le tableau de bord : un outil d'aide à la décision
- Le tableau de bord : un outil de communication
- Conduire le changement en impliquant tous les acteurs Faire partager les enjeux du projet, impliquer
- Responsabiliser les membres de ses équipes aux suivis des indicateurs
- Faire adhérer ses équipes aux tableaux de bord ; conception et mise à jour
- Analyser les résultats : interpréter et réguler les écarts entre réalisé et budget
- Fédérer autour du TDB : réunions : fréquence, préparation, finalités
- Utiliser le TDB comme un outil d'information transversale : réunions : fréquence, préparation, finalités

Module 6 - Optimiser ses tableaux de bord :

- Mettre en place une circulation optimisée de l'information pour favoriser l'évolution des indicateurs
- Faire évoluer le TDB commercial quand c'est justifié
- Exploiter le tableau de bord en fonction de son style de management
- Utiliser le TDB comme outil d'évaluation RH (amélioration des compétences individuelles).
- Vérifier l'efficacité des procédures commerciales à partir des indicateurs de performance existants.