Piloter la performance commerciale

Analyser les résultats marketing/vente

2 jours (14h00) | ★★★★½ 4,6/5 | CIAL-C19SID | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 530 € ht

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- S'approprier les outils et la méthode du suivi d'activité.
- Optimiser le suivi des ventes et des prévisions.
- Réaliser et exploiter un tableau de bord pertinent.

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :
Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.
Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur votre espace apprenant.
Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre plateforme dédiée.

Prérequis

Avoir des connaissances de base du logiciel Excel.

Public concerné

Responsables ou collaborateurs chargés du suivi d'une activité marketing ou commerciale.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Module distanciel :

- E-quiz en amont/aval de la formation

Les bases de l'analyse quantitative et des KPIs clés

- Identifier les principaux indicateurs marketing et commerciaux et leur utilisation pour suivre une activité.
- Maitriser les outils d'analyse (Sommes, cumuls, moyennes, médianes, ratios, indices...).
- Appréhender les différentes méthodes : l'analyse de la répartition, de l'évolution, des écarts.
- **Atelier pratique :** Choisir et calculer les bons indicateurs à partir d'un jeu de données réelles sur Excel.

Suivi des ventes et des prévisions

- Mesurer la progression des ventes par produit, segment, secteur...
- Identifier la saisonnalité des ventes et calculer la tendance.
- S'approprier les différentes méthodes de prévision (extrapolation, moyenne mobile, régression simple) et éviter les erreurs courantes.
- **Atelier pratique** : Réaliser une prévision des ventes par extrapolation sur Excel.

Construire et exploiter un tableau de bord marketing et ventes

- Déterminer les indicateurs clés pertinents en fonction des besoins et objectifs.
- Structurer un tableau de bord lisible et actionnable.
- Intégrer des graphiques et des outils de datavisualisation.
- Présenter l'ensemble de manière structurée, lisible et attractive.

Interpréter et présenter les résultats pour convaincre

- **Atelier pratique** : Établir un diagnostic précis à partir des chiffres.
- Rédiger des analyses et recommandations claires et synthétiques.
- Transformer les données en une présentation visuelle.

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

Évaluation des acquis : Quiz avant la formation et après la formation pour mesurer les acquis, la progression. Évaluation à chaud : À la fin de la formation, un bilan qualité dématérialisé pour mesurer l'atteinte des objectifs de la formation. Évaluation à froid : À J+3 mois, une e-évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle.

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d’accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.