Analyser les KPI pour piloter la stratégie commerciale

OBJECTIFS

- Comprendre les KPI essentiels pour le pilotage commercial.
- Savoir analyser les performances et identifier les axes d'amélioration.
- Définir une stratégie de développement à partir des données.
- Structurer son suivi pour mieux manager son équipe et ses objectifs.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Définir les bons KPI

- Qu'est-ce qu'un bon indicateur commercial ?
- KPI d'activité (prospection, RDV, taux de transformation).
- KPI de résultat (CA, marge, récurrence des partenariats).
- KPI de fidélisation et de satisfaction partenaires

Analyser les résultats commerciaux

- Lire et interpréter un tableau de bord.
- Identifier les écarts : objectifs vs. réalisations.
- Analyse des tendances (mensuelles, annuelles, par secteur).

Diagnostiquer la performance de l'équipe

- Détecter les points forts et axes de progrès individuels et collectifs.
- Identifier les freins à la performance (process, posture, offre).

Transformer les KPI en plan d'actions

- Définir des priorités à court, moyen et long terme.
- Construire des plans d'actions commerciaux basés sur les données.
- Fixer des objectifs pertinents et atteignables pour l'équipe.

Structurer le pilotage de l'activité

- Mettre en place un suivi régulier (réunions, points d'étape).
- Utiliser les KPI pour manager en mode agile.
- Adapter son management : accompagner, recadrer, valoriser.

Cohérence entre les données et la stratégie de développement

- Alignement avec les objectifs globaux
- Préparer un reporting pertinent pour la direction.
- Anticiper les besoins et opportunités de développement.

Cas pratique

- Travail sur un jeu de données réelles.
- Élaboration d'un mini plan d'action commercial à partir des KPI.

MÉTHODES MOBILISÉES

Tout au long de ce parcours nous aurons recours à une pédagogie active, construite à partir d'une alternance d'exposés illustrés de l'expérience de l'intervenant, de mises en situation concrètes analysées et commentées, d'études de cas voire d'entrainements suivant les objectifs précis retenus.

Le rôle de notre intervenant est de rendre les participants acteurs de leur formation, grâce à l'utilisation d'outils variés et efficaces, centrés autour du contexte propre des stagiaires.

Dans une recherche de qualité, nous avons sélectionné un intervenant, qui en plus de sa parfaite maîtrise du sujet, saura faire preuve d'une approche pédagogique ludique, ainsi que d'un dynamisme communicatif.

CP Formation

PUBLIC

- Salarié en poste
- Demandeur d'emploi
- Entreprise

DURÉE

2 jours

POURQUOI SE FORMER ?

Dans un marché de plus en plus concurrentiel, les entreprises performantes s'appuient sur des données précises pour orienter leurs décisions commerciales. La maîtrise des KPI devient un prérequis pour tout manager commercial souhaitant optimiser ses résultats. Sans indicateurs fiables, impossible de mesurer l'efficacité des actions menées et d'identifier les leviers de croissance réels.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.

MODALITÉS DU PARCOURS

- Formation dispensée en présentiel / Distanciel (visio) / E-learning / Blended Learning
- Les délais d'accès à la formation sont estimés à 15 jours
- CP Formation est accessible au PSH. Plus d'informations sur notre site : cp-formation.com/accessibilite-pmr/

POURQUOI CHOISIR CP FORMATION ?

CP Formation, c'est avant tout une équipe de passionnés par la formation, qui a décidé de se réunir autour d'une philosophie commune : La formation qui s'adapte à vos besoins.

Notre objectif est de vous accompagner dans toutes les étapes de votre projet :

- *Avant la formation* : dans le choix de vos formations, la gestion administrative et la recherche des solutions de financements.
- *Pendant la formation* : dans la personnalisation de l'approche et l'adaptation à votre contexte, conjointement avec notre intervenant(e).
- *Après la formation* : dans le suivi de votre satisfaction.

Pour tous renseignements, contactez nous :
03.87.37.97.77
contact@cp-formation.com