



aXel Perf

L'accélération économique  
par l'opérationnel

# FORMATION PILOTAGE ET REPORTING DES VENTES



## OBJECTIFS FORMATION

- Identifier et comprendre ses outils de pilotage
- Comprendre sa gestion client
- Comprendre son cycle de vente
- Optimiser son cycle de vente en fonction de ses statistiques
- Comprendre et optimiser le cycle de vie client

## MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM



**Durée** : Deux jours

**Date** : à déterminer

**Délais d'accès** : trois semaines

**Lieu** : Intra-entreprise à partir de un stagiaire

**Extra-entreprise** - entre trois et 12 stagiaires (optimal huit stagiaires)

**Tarif** : Sur devis

**Contact** : [formation@axelperf.com](mailto:formation@axelperf.com) ou au 04.68.05.49.65

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Jean-Michel Dutois

**Cette formation très opérationnelle permet aux apprenants d'identifier les indicateurs clés de performance en lien avec leurs activités, à faire la différence entre prévisionnel et objectifs, à travailler sur leur analyse des statistiques et en exploiter le meilleur.**

### MODULE 1 : PILOTAGE DES VENTES

- Choisir et utiliser ses indicateurs de performance, les outils informatiques
- Méthodologie d'analyse des ventes par gamme de produits, mois, trimestres, années
- Comment mesurer la performance commerciale, mettre en place son tableau de bord (TAB)

### MODULE 2 : GESTION DES VENTES VS PRÉVISIONNELS VS OBJECTIFS

- Prévisionnel des ventes, définition, élaboration et mise en place
- Faire évoluer son prévisionnel des ventes, entre flexibilité et rigueur
- Prévisionnel de stock VS prévisionnel de ventes, maîtriser ses livraisons
- L'importance du prévisionnel dans le cadre des achats, de la production, des ventes

### MODULE 3 : STATISTIQUE ET ANALYSE QUANTITATIVE

- Lire et exploiter les statistiques des ventes et gagner en efficacité
- Utiliser EXCEL, quels types de tableaux et de graphiques

### MODULE 4 : FACTURATION ET PAIEMENT

- Gestion des délais de règlements
- Relancer ses client sans prise de risques

P  
R  
O  
G  
R  
A  
M  
M  
E



La certification qualité a été délivrée au titre de la qualité suivante : Actions de formation