FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Analyse et Pilotage de l'Activité Commerciale (3 jours)

Le 04/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Analyser les résultats financiers pour établir un diagnostic précis
- Définir des objectifs de chiffre d'affaires et de création de valeur
- Piloter efficacement les objectifs qualitatifs et quantitatifs
- Fixer un prix optimal en tenant compte de la chaîne de valeur
- Adapter le pilotage stratégique en fonction des données et contraintes

CONTENU

AVANT LA FORMATION

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

JOUR 1

Matin : Analyse des Résultats Financiers

- Comprendre les bases de l'analyse financière appliquée à l'activité commerciale
- Établir un diagnostic financier en lien avec les enjeux de l'entreprise
- Analyser l'évolution des marges et identifier les besoins d'investissement
- Étudier les modalités de financement et mesurer la rentabilité économique
- Évaluer la rentabilité des capitaux propres et les effets de levier
- Interpréter les résultats financiers pour orienter l'action commerciale
- Utiliser les outils financiers pour donner du sens aux résultats commerciaux

Après-midi : Définition des Objectifs de Chiffre d'Affaires

- Évaluer le potentiel de chiffre d'affaires par segment stratégique
- Définir des objectifs de création de valeur pour chaque segment
- Calculer la valeur actuelle nette et la valeur économique ajoutée
- Analyser le taux de rentabilité et le bénéfice par action
- Comprendre le coût moyen pondéré du capital pour ajuster la stratégie
- Donner une vision claire à la Direction grâce à l'analyse des segments
- Adapter la stratégie de prix en fonction des objectifs définis

JOUR 2

Matin : Pilotage des Objectifs de Performance

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

- Définir un outil de pilotage pour contrôler la performance financière
- Établir les objectifs quantitatifs et qualitatifs des centres de responsabilité
- Utiliser les indicateurs pour animer la performance commerciale au quotidien
- Assurer le respect de la stratégie d'entreprise à travers le pilotage
- Analyser les écarts entre les objectifs et les performances réelles
- Prendre des mesures correctives au niveau stratégique et organisationnel
- Optimiser la performance en lien avec les contraintes de l'activité

Après-midi : Définition d'un Prix Optimal

- Réunir les informations nécessaires à la fixation d'une politique de prix
- Analyser le coût, la valeur perçue et l'élasticité prix pour fixer un prix compétitif
- Étudier les comportements d'achat et l'impact du big data sur la tarification
- Assurer des prix compétitifs tout en respectant les marges prédéfinies
- Comprendre la chaîne de valeur pour optimiser la stratégie de prix
- Utiliser les outils internes pour ajuster le positionnement tarifaire
- Fixer une politique de prix adaptée à un marché concurrentiel

JOUR 3

Matin : Stratégies Avancées pour la Création de Valeur

- Analyser les leviers de création de valeur dans l'activité commerciale
- Utiliser la valeur économique ajoutée pour guider les décisions stratégiques
- Optimiser le taux de rentabilité à travers des stratégies ciblées
- Évaluer l'impact des investissements sur la création de valeur
- Identifier les opportunités d'amélioration continue dans l'activité commerciale
- Aligner les objectifs commerciaux avec les attentes des parties prenantes
- Renforcer la compétitivité par une gestion efficace des ressources

Après-midi : Optimisation et Suivi Continu

- Mettre en place un système de suivi continu des performances commerciales
- Adapter en temps réel les stratégies en fonction des données collectées
- Utiliser le feedback pour ajuster les processus et atteindre les objectifs cibles
- Renforcer l'engagement des équipes grâce à un pilotage transparent et participatif
- Analyser l'impact des actions correctives sur la performance globale
- Assurer une communication efficace autour des résultats et des ajustements nécessaires
- Maintenir une veille stratégique pour anticiper les évolutions du marché

FIN DE LA FORMATION

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

PREREQUIS

Aucun

PUBLIC VISE

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Toute personne encadrant une équipe commerciale

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

DUREE

21 heures

PEDAGOGIE

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.