FORMATION PROFESSIONNELLE

Excel pour Gestion Commerciale

Des compétences opérationnelles. Des résultats concrets.

30 h

PROGRAMME 06 / 56 • ÉDITION 2026

Sommaire interactif

Excel pour Gestion Commerciale

Présentation, durée et prérequis	04
Objectifs et bénéfices professionnels	05
Plan général des modules	06
Module 01 — Structurer le portefeuille	07
Critères d'évaluation — Module 01 : Structurer le portefeuille	08
Module 02 — Analyser les ventes	09
Critères d'évaluation — Module 02 : Analyser les ventes	10
Module 03 — Suivre la prospection	11
Critères d'évaluation — Module 03 : Suivre la prospection	12
Module 04 — Prévoir les besoins	13
Critères d'évaluation — Module 04 : Prévoir les besoins	14
Module 05 — Restituer la performance	15

Sommaire interactif

Excel pour Gestion Commerciale

Critères d'évaluation — Module 05 : Restituer la performance	16
Compétences professionnelles visées	17
Compétences professionnelles visées	18
Évaluation finale et livrables	19
Modalités et accompagnement	20
Contact et inscription	21

Votre projet, notre programme.

Excel pour Gestion Commerciale

DURÉE	30 h
PRÉREQUIS	Savoir utiliser un ordinateur et les fichiers ; notions métier utiles selon la spécialisation.
STATUT	Programme validé — ouverture des cours à confirmer

Programme officiel ↗

Ce que cette formation vous apporte.

Ventes, objectifs, marges, commissions, portefeuille clients, stocks et prévisions commerciales.

UNE MÉTHODE ORIENTÉE PRATIQUE

- Acquérir des méthodes et outils professionnels
- Réaliser des activités et livrables métiers
- Évaluer les compétences sur des critères observables

Un parcours pédagogique structuré.

01 Structurer le portefeuille

02 Analyser les ventes

03 Suivre la prospection

04 Prévoir les besoins

05 Restituer la performance

MODULE 01

Structurer le portefeuille

LEÇONS ET ACQUIS

- Créer fichiers clients et articles
- Codifier transactions et périodes
- Nettoyer les doublons

TRAVAIL PRATIQUE / LIVRABLE

Mise en situation — Structurer le portefeuille — Livrable : Base commerciale organisée

Comment démontrer la maîtrise ?

Structurer le portefeuille

- Exactitude technique de codifier transactions et périodes.
- Traçabilité de nettoyer les doublons.
- Conformité et lisibilité du livrable : Base commerciale organisée.
- Justification des résultats et des corrections.

MODULE 02

Analyser les ventes

LEÇONS ET ACQUIS

- Calculer chiffre d'affaires et remises
- Suivre quantités et marges
- Comparer régions et produits

TRAVAIL PRATIQUE / LIVRABLE

Mise en situation — Analyser les ventes — Livrable : Tableau de ventes

Comment démontrer la maîtrise ?

Analyser les ventes

- Exactitude technique de suivre quantités et marges.
- Traçabilité de comparer régions et produits.
- Conformité et lisibilité du livrable : Tableau de ventes.
- Justification des résultats et des corrections.

MODULE 03

Suivre la prospection

LEÇONS ET ACQUIS

- Modéliser étapes du pipeline
- Calculer taux de conversion
- Suivre les actions commerciales

TRAVAIL PRATIQUE / LIVRABLE

Mise en situation — Suivre la prospection — Livrable : Pipeline de suivi

Comment démontrer la maîtrise ?

Suivre la prospection

- Exactitude technique de calculer taux de conversion.
- Traçabilité de suivre les actions commerciales.
- Conformité et lisibilité du livrable : Pipeline de suivi.
- Justification des résultats et des corrections.

MODULE 04

Prévoir les besoins

LEÇONS ET ACQUIS

- Analyser saisonnalité
- Projeter commandes et ventes
- Contrôler les hypothèses

TRAVAIL PRATIQUE / LIVRABLE

Mise en situation — Prévoir les besoins — Livrable : Prévision commerciale

Comment démontrer la maîtrise ?

Prévoir les besoins

- Exactitude technique de projeter commandes et ventes.
- Traçabilité de contrôler les hypothèses.
- Conformité et lisibilité du livrable : Prévision commerciale.
- Justification des résultats et des corrections.

MODULE 05

Restituer la performance

LEÇONS ET ACQUIS

- Construire tableau de bord
- Présenter objectifs et écarts
- Proposer actions correctrices

TRAVAIL PRATIQUE / LIVRABLE

Mise en situation — Restituer la performance — Livrable : Reporting commercial mensuel

Comment démontrer la maîtrise ?

Restituer la performance

- Exactitude technique de présenter objectifs et écarts.
- Traçabilité de proposer actions correctrices.
- Conformité et lisibilité du livrable : Reporting commercial mensuel.
- Justification des résultats et des corrections.

Les compétences visées

Excel pour Gestion Commerciale

- C01 Codifier transactions et périodes
- C02 Produire et justifier le livrable « Base commerciale organisée »
- C03 Suivre quantités et marges
- C04 Produire et justifier le livrable « Tableau de ventes »
- C05 Calculer taux de conversion
- C06 Produire et justifier le livrable « Pipeline de suivi »
- C07 Projeter commandes et ventes

Les compétences visées

Excel pour Gestion Commerciale

- C08 Produire et justifier le livrable « Prévision commerciale »
- C09 Présenter objectifs et écarts
- C10 Produire et justifier le livrable « Reporting commercial mensuel »

Valider ses acquis par la pratique.

- Chaque module comprend un travail pratique. Le cas final permet de mobiliser les compétences acquises pour une entreprise cliente fictive du Cabinet Beyllah.
- Livrables du cas intégrateur :
- Base commerciale organisée
- Tableau de ventes
- Pipeline de suivi
- Prévision commerciale
- Reporting commercial mensuel

Apprendre, pratiquer, progresser.

01 Programme de formation publié par le Cabinet Beyllah

02 Accompagnement et positionnement selon le niveau de départ

03 Activités professionnelles simulées selon les accès et disponibilités

04 Tarifs, dates de session et certification à confirmer auprès du Cabinet

Prêt à développer vos compétences ?

Découvrez le programme détaillé et échangez avec notre équipe sur votre projet professionnel.

Découvrir la formation ↗

Nous contacter ↗

contact@beyllah.com • +225 07 57 81 09 82