FORMATION PROFESSIONNELLE

Tableau de bord commercial

Des compétences opérationnelles. Des résultats concrets.

30 h

PROGRAMME 12 / 56 • ÉDITION 2026

Sommaire interactif

Tableau de bord commercial

Présentation, durée et prérequis	04
Objectifs et bénéfices professionnels	05
Plan général des modules	06
Module 01 — Définir les indicateurs commerciaux	07
Critères d'évaluation — Module 01 : Définir les indicateurs commerciaux	08
Module 02 — Préparer les données de vente	09
Critères d'évaluation — Module 02 : Préparer les données de vente	10
Module 03 — Construire les mesures	11
Critères d'évaluation — Module 03 : Construire les mesures	12
Module 04 — Créer la visualisation	13
Critères d'évaluation — Module 04 : Créer la visualisation	14
Module 05 — Interpréter et agir	15

Sommaire interactif

Tableau de bord commercial

Critères d'évaluation — Module 05 : Interpréter et agir 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.

Tableau de bord commercial

DURÉE	30 h
PRÉREQUIS	Maîtrise des bases d'Excel et des fichiers ; bases métier recommandées selon la spécialisation.
STATUT	Programme validé — ouverture des cours à confirmer

Programme officiel ↗

Ce que cette formation vous apporte.

Famille : Bureautique appliquée aux métiers . Cette page décrit l’offre publique sans modifier automatiquement la progression, les compétences acquises ou les missions d’un apprenant.

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 Définir les indicateurs commerciaux

02 Préparer les données de vente

03 Construire les mesures

04 Créer la visualisation

05 Interpréter et agir

MODULE 01

Définir les indicateurs commerciaux

LEÇONS ET ACQUIS

- Identifier ventes et objectifs
- Définir conversion et panier moyen
- Formaliser les sources

TRAVAIL PRATIQUE / LIVRABLE

Mise en situation — Définir les indicateurs commerciaux — Livrable : Dictionnaire KPI commercial

Comment démontrer la maîtrise ?

Définir les indicateurs commerciaux

- Exactitude technique de définir conversion et panier moyen.
- Traçabilité de formaliser les sources.
- Conformité et lisibilité du livrable : Dictionnaire KPI commercial.
- Justification des résultats et des corrections.

MODULE 02

Préparer les données de vente

LEÇONS ET ACQUIS

- Consolider commandes et clients
- Corriger erreurs et doublons
- Créer dimensions période et produit

TRAVAIL PRATIQUE / LIVRABLE

Mise en situation — Préparer les données de vente — Livrable : Base de reporting

Comment démontrer la maîtrise ?

Préparer les données de vente

- Exactitude technique de corriger erreurs et doublons.
- Traçabilité de créer dimensions période et produit.
- Conformité et lisibilité du livrable : Base de reporting.
- Justification des résultats et des corrections.

MODULE 03

Construire les mesures

LEÇONS ET ACQUIS

- Calculer chiffre d'affaires et marge
- Comparer réalisé et objectifs
- Suivre évolution mensuelle

TRAVAIL PRATIQUE / LIVRABLE

Mise en situation — Construire les mesures — Livrable : Tableau des indicateurs

Comment démontrer la maîtrise ?

Construire les mesures

- Exactitude technique de comparer réalisé et objectifs.
- Traçabilité de suivre évolution mensuelle.
- Conformité et lisibilité du livrable : Tableau des indicateurs.
- Justification des résultats et des corrections.

MODULE 04

Créer la visualisation

LEÇONS ET ACQUIS

- Produire cartes KPI et graphiques
- Ajouter filtres région et vendeur
- Tester la navigation

TRAVAIL PRATIQUE / LIVRABLE

Mise en situation — Créer la visualisation — Livrable : Dashboard commercial

Comment démontrer la maîtrise ?

Créer la visualisation

- Exactitude technique de ajouter filtres région et vendeur.
- Traçabilité de tester la navigation.
- Conformité et lisibilité du livrable : Dashboard commercial.
- Justification des résultats et des corrections.

MODULE 05

Interpréter et agir

LEÇONS ET ACQUIS

- Analyser écarts et tendances
- Repérer segments à risque
- Proposer plan d'action

TRAVAIL PRATIQUE / LIVRABLE

Mise en situation — Interpréter et agir — Livrable : Présentation de pilotage

Comment démontrer la maîtrise ?

Interpréter et agir

- Exactitude technique de repérer segments à risque.
- Traçabilité de proposer plan d'action.
- Conformité et lisibilité du livrable : Présentation de pilotage.
- Justification des résultats et des corrections.

Les compétences visées

Tableau de bord commercial

- C01 Définir conversion et panier moyen
- C02 Produire et justifier le livrable « Dictionnaire KPI commercial »
- C03 Corriger erreurs et doublons
- C04 Produire et justifier le livrable « Base de reporting »
- C05 Comparer réalisé et objectifs
- C06 Produire et justifier le livrable « Tableau des indicateurs »
- C07 Ajouter filtres région et vendeur

Les compétences visées

Tableau de bord commercial

- C08 Produire et justifier le livrable « Dashboard commercial »
- C09 Repérer segments à risque
- C10 Produire et justifier le livrable « Présentation de pilotage »

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 :
- Dictionnaire KPI commercial
- Base de reporting
- Tableau des indicateurs
- Dashboard commercial
- Présentation de pilotage

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