Piloter la performance commerciale

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 26217401F — Mise à jour : 26 octobre 2026

Organisme responsable : **EVOCIME Formations Comportementales Lorient**

Présentation de la formation

Objectifs

Dans un environnement marqué par des objectifs toujours plus exigeants, une concurrence accrue et des attentes clients en constante évolution, le rôle du manager ne se limite plus à suivre des résultats ou à contrôler l'activité de son équipe. Il consiste à créer les conditions d'une performance durable.

À l'issue du parcours, les participants seront capables de :

- Comprendre les leviers de la performance commerciale.
- Construire un tableau de bord pertinent.
- Analyser les indicateurs de performance.
- Identifier les écarts et leurs causes.
- Mettre en œuvre des actions correctives.
- Piloter la performance individuelle et collective.
- Animer les rituels de management
- Développer une culture de la performance durable.

Programme

Jour 1 : Les fondamentaux du pilotage de la performance

- Les essentiels de la notion de performance
- Quid d'une équipe performante ?
- Le choix des bons indicateurs
- Construire un tableau de bord efficace
- Cas pratiques

Jour 2 : Transformer les données en action

- Lire les chiffres pour prendre des décisions
- Cas pratique
- Le management de la performance individuelle
- Cas pratiques
- Les rituels managériaux de la performance

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Sans niveau spécifique	**Sans niveau spécifique**

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2359609S	Présentiel	Lorient	05/11/2026	06/11/2026
2359614S	Présentiel	Cesson-Sévigné	05/11/2026	06/11/2026
2359615S	Présentiel	Lorient	26/01/2027	27/01/2027
2359616S	Présentiel	Cesson-Sévigné	26/01/2027	27/01/2027
2420360S	Présentiel	Lorient	27/05/2027	28/05/2027
2420361S	Présentiel	Cesson-Sévigné	27/05/2027	28/05/2027

Source : GREF Bretagne #26217401F