

LE CONTROLE DE GESTION DE L'ACTIVITE COMMERCIALE

CIBLE

Contrôleurs de gestion et directeurs administratifs et financiers chargés de suivre et d'optimiser la marge commerciale

DUREE : 2 jours, à raison de 6 heures par jour

OBJECTIFS

- Maîtriser les outils de pilotage d'une activité commerciale.
- Optimiser la performance commerciale.
- Vérifier la cohérence dans l'attribution des moyens humains et financiers.

PROGRAMME

- Établir un diagnostic préalable au travers d'un outil standard, le plan marketing
- Construire un modèle de simulation
- Optimiser la performance commerciale et élaborer les maquettes d'analyse
- Piloter et rémunérer la force de vente
- Construire un budget commercial permettant d'atteindre le niveau de rentabilité souhaité