



Durée : 14h
(8h-12h et 13h-16h)



INTER : 58 000 CFP p/p



Contrôleur de gestion commerciale/ Analyste Responsable commercial, chef des ventes impliqué dans le contrôle de gestion.



Pédagogie active

Etudes de cas, exercices pratiques et échanges autour de cas concrets.

Modalités d'évaluation

Autoévaluation de la progression des compétences effectué pré et post formation.



11 ans d'expérience professionnelle en contrôle de gestion, comptabilité et finance. Formatrice pour adulte agréée n°2020/0771.



Accompagnement personnalisé.



Tel. 410 400

Info@scienteo.com

s.molinier@scienteo.com

Contrôle de gestion

Contrôle de gestion des activités commerciales

Face à un marché de plus en plus concurrentiel, les responsables commerciaux ont besoin d'outils d'assistance et d'analyse afin d'optimiser la performance commerciale. Le contrôle de gestion commercial permet de mettre sous contrôle le processus de vente en identifiant et analysant les données clés.

Objectifs

- Réaliser les reporting des ventes
- Suivre et analyser les plans d'actions
- Accompagner l'amélioration de la performance

Déroulé pédagogique

Identifier les missions du contrôle de gestion commercial

- Connaître son rôle
- Identifier les actions
- Identifier les partenaires internes et externes

Établir les budgets

- Construire le budget des ventes
- Construire le budget des frais commerciaux
- Fixer les objectifs de vente des commerciaux

Maitriser et optimiser la gestion commerciale

- Gérer les conditions de règlements clients
- Optimiser les stocks et les coûts de transports

Analyser et auditer la performance commerciale

- Analyser les écarts sur chiffre d'affaires et marges
- Auditer les notes de frais

Piloter l'activité commerciale

- Identifier les indicateurs de la fonction commerciale
- Concevoir un tableau de bord