PROGRAMME DE FORMATION

Excel - Tableaux de gestion commerciale

DURÉE : 3 jours | 21 heures
MODALITÉ D'ORGANISATION : Mixte

Informations

PUBLIC VISÉ

Commerciaux, assistants commerciaux, responsables des ventes et dirigeants souhaitant piloter leur activité avec Excel.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Construire et piloter un tableau de bord commercial complet; Visualiser les données avec des graphiques professionnels.
Créer des reportings dynamiques avec les tableaux croisés dynamiques.
Maîtriser l'analyse et la simulation de données.
Utiliser les fonctions de recherche et de calcul avancées.

PRÉREQUIS

Connaissances de base de l'environnement informatique et de Excel, connaissance de base en gestion commerciale.

ACCESSIBILITÉ

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter afin que nous puissions vous accompagner et vous orienter au mieux dans votre demande et vos démarches.

Modalités pédagogiques

MODALITÉS

Formation dispensée en présentiel ou à distance (sur demande) par un formateur expert de la suite Office : apports théoriques, exercices de mise en situation professionnelle.

Programme, supports et fiches pratiques remis aux stagiaires. Supports pédagogiques utilisés : vidéos, documents PDF, PowerPoint et quiz.

MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Moyens pédagogiques

Formateur expert du logiciel Excel, expérimenté en formation pour adultes.

En présentiel : salle équipée d'un ordinateur par stagiaire avec la version à jour du logiciel, vidéoprojecteur et paperboard.

À distance : classe virtuelle (Teams ou Zoom) avec partage d'écran et prise en main à distance si besoin.

Assistance pédagogique et technique joignable par mail (assistance@modula-formation.com) ou par téléphone (05 56 44 58 68), avec un délai de réponse sous 48 h, du lundi au vendredi de 8 h à 18 h.

Supports pédagogiques

Support de cours numérique remis à chaque stagiaire en fin de formation.

Cas pratiques tirés de situations professionnelles.

Plateforme Modula

Tout au long de sa formation, chaque stagiaire dispose d'un accès personnel à la plateforme Modula : suivi de son inscription, consultation du calendrier et du lieu de formation, réalisation du test de positionnement, des évaluations et du questionnaire de satisfaction, et téléchargement de ses attestations et certificats de formation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

Avant la formation : audit des besoins et du niveau

En cours de formation : Évaluation en continu de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur lors de mises en situation et cas pratiques.

À la fin de la formation : évaluation de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur, évaluation des acquis : Quiz/QCM de fin de module.

Formation qualifiante : certificat de réalisation en fin de formation

Contenu pédagogique

01 - Introduction et tour de table

- Présentation des étapes et thématiques abordées : sommaire du module/parcours de formation.
- Validation des objectifs avec chaque apprenant.
- Tour de table guidé : échanges et positionnement des acquis et des besoins de chacun.

02 - Exploiter les données

- Sur les 3 jours, les apprenants construisent un tableau de bord commercial complet pour un portefeuille de clients et de produits.
- Import des données brutes.
- Calculs d'indicateurs.
- Analyse par segment.
- Simulations.
- Reporting dynamique.
- Présentation visuelle finale.
- Livrable : tableau de bord opérationnel, prêt à être réutilisé dans un contexte professionnel.
- Import fichiers texte / CSV : paramètres internationaux
- Outil Convertir.
- Nettoyage et correction d'erreurs, suppression des doublons.
- Validation des données et menus déroulants.
- Clé d'indexation ; figer les volets / fractionner ; listes incrémentées (fonction UNIQUE).

03 - Structurer les tables et travailler des cas d'usage

- Structure des lignes et colonnes : références indicateurs, temporelles, hiérarchiques.
- Définir une plage nommée (tableau de données).
- Consolidation multi-périodes (mois, trimestre, année) : RAPATRIER et CROISER les données.
- RECHERCHEV · RECHERCHEX · INDEX / EQUIV.
- INDIRECT · ADRESSE · LIGNE : audit de formules · Analyse de dépendances.
- Colonnes calculées inter-tableaux.
- Rapatrier un prix catalogue dans un tableau de commandes.
- Associer un commercial à un client.
- Navigation dynamique entre feuilles.
- Atelier fil rouge : enrichir la table de ventes avec les données produits et commerciaux via RECHERCHEX et INDEX/EQUIV.

- SOMME / MOYENNE / MAX / MIN / SOMMEPROD.
- Fonctions logiques : SI, ET, OU et combinaisons de conditions.
- Conditions et tests logiques avec la fonction SI.

04 - Comprendre les fonctions et les notions abordées correspondantes

- Fonctions conditionnelles et statistiques : SOMME.SI.ENS, NB.SI.ENS et SI.
- Fonctions de comptage et de synthèse avec NB.SI et variantes (ENS / MOYENNE ; ENS / MIN ; ENS / MAX)
- Fonctions conditionnelles avancées : SOMME.SI.ENS, NB.SI.ENS et MOYENNE.SI.ENS.
- Mise en forme conditionnelle + jeux d'icônes.
- Fonction FREQUENCE
- Dispersion et séries temporelles.
- Définir un objectif et son unité de mesure.
- Indicateurs simples vs agrégés : fréquence de rafraîchissement des indicateurs.
- Utiliser les couleurs pour identifier les formules.
- Atelier fil rouge : construire les KPIs du projet, CA par produit, taux d'atteinte d'objectif, moyenne mobile, top clients.

05 - Simuler et anticiper avec cas d'usage

- Tableaux d'hypothèses (1 et 2 variables) : gestionnaire de scénarios et valeur cible.
- Solveur (cellules variables, contraintes, résultats).
- Feuille de prévision Excel
- Intervalle de confiance : saisonnalité ; probabilités de prévision.
- Simuler l'impact d'une remise sur la marge.
- Trouver le volume à vendre pour atteindre un objectif.
- Prévoir les ventes du trimestre suivant.
- Atelier fil rouge : simuler des scénarios de croissance pour le portefeuille fil rouge et générer une feuille de prévision sur un temps donné.

06 - Créer des reportings dynamiques, mettre en forme et presenter les données

- Mise en place d'un TCD avec regroupement / filtre / segment.
- Fonctions de synthèse (somme, moyenne, nb...).
- Calcul en % du total général ; différence en % par rapport.
- Champ calculé
- Graphiques croisés dynamiques.
- Liaisons entre feuilles / classeurs : affichages personnalisés et paramétrage impression.
- Atelier fil rouge : créer le reporting mensuel et le récapitulatif par commercial à partir

des données du projet fil rouge.

- Méthodologie de choix du graphique : histogramme, courbe, secteur, nuage de points, surface, angulaire.
- Graphique combiné à double échelle ; échelle logarithmique.
- Droite de régression
- Graphiques Sparkline : mise en forme conditionnelle avancée.
- Charte graphique et canevas fixe
- Mise en page imprimable.
- Tableau de bord complet du projet fil rouge : mise en page imprimable.
- Présentation des résultats de l'atelier fil rouge : finaliser et mettre en forme le tableau de bord.

07 - **Valider les acquis et clôturer la formation**

- Bilan et évaluation finale de la formation.
- Enquête de satisfaction à chaud.

Modalités d'évaluation

Avant la formation : audit des besoins et du niveau

En cours de formation : Évaluation en continu de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur lors de mises en situation et cas pratiques.

À la fin de la formation : évaluation de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur, évaluation des acquis : Quiz/QCM de fin de module.

Formation qualifiante : certificat de réalisation en fin de formation