



Séminaire animé par **Gabrielle Sur**, Directrice de la société Eclaria, Professeur à l'université de Paris XI

Mettre en place un contrôle de gestion commercial pour maximiser vos marges et votre performance

Piloter une activité commerciale consiste à rechercher des marges élevées en dosant correctement les différents éléments : prix, volumes, moyens commerciaux fixes et variables, rentabilité par client, rentabilité par marché.

Le contrôleur de gestion commercial structure la démarche et permet un pilotage pro-actif de ces leviers.

Objectifs de la formation

- Maîtriser les outils de pilotage d'une activité commerciale.
- Vérifier la cohérence dans l'attribution des moyens humains (force de vente) et financiers (prix de vente, moyens commerciaux).

Programme

- Décomposition du résultat commercial par type de canal, identification des différents leviers d'optimisation. Favoriser une double lecture Prix de vente Client Final, Prix de vente réseau, B to B, B to C.
- Construction du plan marketing par typologie de clients, et par famille de produits :
 - Dimensionnement des volumes, définition du prix de vente, analyse du prix de vente du marché, mesure de l'élasticité prix / volumes, définition d'un objectif de dérive achat, analyse de la marge et des taux de marges, optimisation du mix.
- Distinction entre moyens commerciaux fixes et variables, identification du juste nécessaire, recherche de l'équilibre optimal.
- Pilotage et rémunération de la force de vente, du réseau.
- Définition du bon niveau du stock central, du stock réseau.
- Check-up pour vérifier la cohérence dans l'utilisation des différents leviers.
- Formats de synthèse budgétaire.
- Formats d'analyse des résultats mensuels à proposer en comité de direction.
- Mise en place de tableaux de bords commerciaux.

Public concerné

- Contrôleurs de gestion et DAF dans une entreprise commerciale.
- Contrôleurs de gestion rattachés ou intégrés aux directions commerciales et marketing.

Code séminaire : CE 03

Durée : 2 jours

Date : 2-3 février
ou 9-10 avril

Horaires : de 9 h à 17 heures

Tarifs : Membres DFCG
1 100 € HT (1 315,60 € TTC)
Non-membres
1 210 € HT (1 447,16 € TTC)

Les + pédagogiques

- ✚ Le formateur dispose d'une expérience de contrôleur de gestion commercial de 10 ans dans un grand groupe.
- ✚ Cas pratiques et outils directement applicables dans votre entreprise.

BULLETIN D'INSCRIPTION



Participant

M. Mme Mlle

Nom

Prénom

Fonction

Société

Tél (Bureau) (mobile)

Fax

e-mail

Responsable du suivi de l'inscription

M. Mme Mlle

Nom

Prénom

Fonction

Société

Adresse

Code postal

Ville

Tél Fax

e-mail

N° TVA intracommunautaire

Règlement

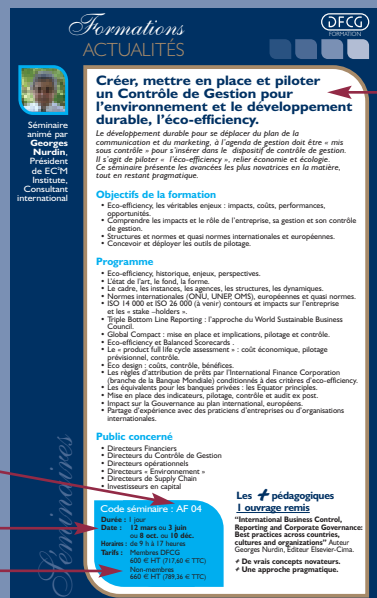
- Par chèque joint à l'ordre de DFCG
 - Par virement bancaire (copie jointe)
compte N° 30004 00818 000 12241490 27
 - Sur facture
- Adresse de facturation si différente :

Date, cachet, et signature obligatoires :
.....
.....
.....

**A PHOTOCOPIER,
A REMPLIR
ET A RETOURNER**

**PAR FAX
AU 01 42 27 04 03**

OU PAR COURRIER A :
DFCG Formation
99 BOULEVARD HAUSSMANN
75008 PARIS



Oui, je m'inscris au(x) séminaire(s) :
Merci de bien vouloir reporter les indications nécessaires (voir exemple ci-dessus) pour chaque séminaire choisi.

1 Code du séminaire **2** Date du séminaire

3 Intitulé du séminaire

4 Tarif du séminaire

€ TTC

1 Code du séminaire **2** Date du séminaire

3 Intitulé du séminaire

4 Tarif du séminaire

€ TTC

1 Code du séminaire **2** Date du séminaire

3 Intitulé du séminaire

4 Tarif du séminaire

€ TTC