



Académie de l'Innovation, Le Spécialiste de la Formation Professionnelle



Ensemble pour le développement de
Savoir-faire de votre personnel



GSM: 06 08 12 10 57 – 06 08 12 10 21



h.academinnovation@gmail.com



www.academinnovation.com



Imm 27 Abdellah Ben Yassine, 2ème
Etg, Bureau 24, Casablanca



TABLEAUX DE BORD EXCEL

Cas Rh, Cas Commercial et Cas Contrôle de Gestion.



OBJECTIF DE LA FORMATION

Piloter une organisation nécessite la mise en place de tableaux de bord pour suivre les différentes performances d'un service et/ ou d'une entreprise. C'est aussi choisir les bons indicateurs et créer une application sous Excel.

A l'issue de la Formation le participant se familiarisera d'abord avec les meilleures pratiques en élaboration de Tableaux de Bord ; Il découvrira ensuite toutes les fonctionnalités moins connues des tableaux de Croisés Dynamiques et apprendra à s'en servir comme moteur de calculs pour ses graphiques, enfin, il apprendra comment faire un choix judicieux de graphiques pour appuyer les messages véhiculés par ses tableaux de bord.

La Formation permettra aussi aux participants de pousser encore plus loin leurs compétences en matière de l'élaboration de Tableaux de Bord dans Excel, Notamment en permettant d'améliorer l'automatisation, la convivialité via les segments et le contrôle de Formulaire (Onglet Développeur) et l'efficacité des visuels proposés (Mise en Forme conditionnels et autres techniques avancées)

Cette Formation est un atelier dirigé qui permet aux participants de mettre en application les notions et techniques d'Excel pour préparer et perfectionner leurs tableaux de bord.



PROGRAMME DE LA FORMATION :

METTRE EN PLACE DES TABLEAUX & GRAPHIQUES CROISES DYNAMIQUES

- Mettre en place des tableaux croisés dynamiques à 1, 2 ou 3 dimensions.
- Regrouper les informations par période, par tranche.
- Filtrer, trier, masquer des données.
- Ajouter des ratios, des pourcentages.
- Insérer un nouveau graphique croisé

TABLEAUX DE BORD ET INDICATEURS DE PERFORMANCE

- Les tableaux de bord et l'entreprise
- Choisir des indicateurs pertinents
- Construire les tableaux de bord
- Analyser les besoins stratégiques de l'entreprise : une nouvelle vision du tableau de bord
- Exploiter les informations du tableau de bord
- Gérer et faire vivre le tableau de bord
- Mesurer l'efficacité des moyens mis en œuvre et l'adéquation avec la stratégie

TABLEAUX DE BORD : Cas RH

I. Principes et finalités des tableaux de bord :

- Définitions
- Objectifs des tableaux de bord
- Typologie des tableaux de bord
- Système de management de la performance
- Domaines d'action RH

II. Démarche de construction des indicateurs :

- **Identification** : Dresser l'état des lieux, définir objectifs et acteurs
- **Conception** : Définir le champ, identifier les critères, composer les indicateurs, définir le fonctionnement et formaliser le système
- **Mise en œuvre** : Communiquer et former, collecter les infos, traiter et diffuser
- **Evaluation** : Revue périodique, évolution du TDB

III. Techniques de présentation des tableaux de bord :

- Structure type d'un tableau de bord
- Tableaux de bord statistiques et graphiques

IV. Mise en œuvre du Tableau de Bord RH / Ms Excel :

- Réalisation du Tableau de Bord et choix des indicateurs : Indicateurs démographiques, masse salariale, compétences, rentabilité...
- Analyse et Partage des tableaux de bord et des reportings.

REPORTING & ANALYSE COMMERCIALE

I. Les principaux indicateurs :

- Chiffre d'affaires global;
- Pourcentage réalisé par rapport aux objectifs reçus;



- Produit qui a eu le meilleur chiffre d'affaires;
- Meilleur commercial.

II. Analyse Commerciale par vendeur et par Région:

- Top 10 des vendeurs par chiffre d'affaires par exemple
- La performance des 10 meilleurs commerciaux par exemple
- Mauvais: 80% du budget
- Bon: jusqu'à 115% du budget
- Très bon: jusqu'à 150% du budget

III. Analyse des ventes par produit et par Client:

- Le top 10 du chiffre d'affaires par client:
- La tendance du chiffre d'affaires sur 12 mois comparée aux objectifs mensuel:
- Projection des ventes par Clients et par Mois :

DETAIL DE SEMINAIRE :

DUREE DE LA FORMATION : 1 Journée – 1 Dimanche

PLANNING DE LA FORMATION : Matin : De 9h à 13h. AM de 14h à 17h

TARIF DE LA FORMATION : 500 Dhs (Y compris deux pauses : déj et petit déj).