



Piloter un tableau de bord marketing

Le tableau de bord marketing est un outil puissant de management de la productivité des activités marketing : à l'issue de cette formation, vous saurez élaborer un tableau de bord adapté à vos besoins, les utiliser à bon escient et les faire évoluer selon les besoins de votre entreprise ou les opportunités de marché

OBJECTIFS

- Appréhender l'importance du suivi et du traitement des données chiffrées
- Sélectionner, exploiter et synthétiser l'information chiffrée de l'entreprise
- Etablir des tableaux de bord pertinents et les faire évoluer

PROGRAMME

Elaborer des tableaux de bord pertinents

- Analyser les besoins en informations dans un environnement en constante évolution
- Définir les objectifs de l'entreprise et du département marketing en termes d'informations
- Déterminer les objectifs des TB
- Identifier la forme idéale des TB
- Sélectionner les indicateurs pertinents de pilotage de son activité marketing
- Construire des TB en sélectionnant un ou des indicateurs en fonction des objectifs de départ
- > Exemples, exercices

Formaliser ses tableaux de bord et les faire vivre

- Identifier l'importance de la mesure et du suivi de l'information, et du pilotage des TB
- Procéder par étapes
- Assurer la cohérence des TB marketing avec ceux des autres services
- > Exercices, cas pratiques

Exploiter ses tableaux de bord

- Utiliser les TB marketing comme des outils de communication interne entre départements
- Choisir les critères qui vont permettre l'évaluation des performances
- Exploiter et synthétiser l'information (connaître les indicateurs, leur calcul, leur interprétation, et maîtriser les représentations graphiques)
- > Exercices

Mettre à jour ses tableaux de bord

- Vérifier la pertinence des indicateurs en fonction des objectifs actualisés
- Planifier la révision des TB et leur actualisation
- Détecter et gérer les modes d'amélioration des TB (alertes et contraintes)
- > Mise en application : formalisation d'un tableau de bord et simulation d'exploitation sur plusieurs périodes

2 jours

prix par participant

1 490 €**

code formation : MK09

option restauration 18 € par jour



PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- · Apports méthodologiques
- Exercices dans des domaines variés
- Mise en application en atelier

POUR QUI?

Equipes marketing

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis

SESSIONS

Paris

- 17-18 avr. 2024
- 22-23 mai 2024
- 27-28 juin 2024
- 26-27 sept. 2024
- 29-30 oct. 2024
- 16-17 nov. 2024
- 11-12 déc. 2024

L'expertise multi-domaines pour conjuguer performance et évolution professionnelle





Tanit Formation 13-15 rue de Calais 75009 PARIS

01 42 855 859

inscription immédiate www.tanit-formation.fr

074.07 / F0744710W	DILLI ETIN D'INCODIDTION
STAGE / FORMATION	BULLETIN D'INSCRIPTION
Intitulé Code Date Prix HT + TVA (taux en vigueur de 20% Nombre de repas Prix total des repas	
ENTREPRISE	
Raison sociale N° SIRET Adresse Tél. Fax.	Effectif
Responsable Formation	
M. Mme Mme Nom Fonction Email	Prénom Tél.(ld) Tél.(ld)
PARTICIPANTS	
M. Mme Mme Nom Fonction Email	Prénom Tél.(ld)
FACTURATION / FINANCEMENT	RÉGLEMENT
Adresse de facturation (indispensable)	☐ Ci-joint un chèque de ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaitre sur votre facture ?	Par virement à notre banque : CIC PARIS MOGADOR FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : CMCIFRPP
Oui Non Si oui, numéro	Nom Prénom I I I I I I I I I I I I I I I I I I I
Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ? Oui Non	Date Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)
Numéro de prise en Charge	