

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 €^{HT}

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. 2025
- 22-23 mai 2025
- 26-27 juin 2025
- 25-26 sept. 2025
- 29-30 oct. 2025
- 17-18 nov. 2025
- 11-12 déc. 2025

STAGE / FORMATION

BULLETIN D'INSCRIPTION

Intitulé _____
Code _____
Date _____ Lieu _____
Prix HT _____ + TVA (taux en vigueur de 20%) _____ Prix TTC _____
Nombre de repas _____ Prix total des repas _____

ENTREPRISE

Raison sociale _____
N° SIRET _____ N° TVA _____ Effectif _____
Adresse _____
Tél. _____ Fax. _____

Responsable Formation

M. ☐ Mme ☐
Nom _____ Prénom _____
Fonction _____ Tél.(Id) _____
Email _____

PARTICIPANTS

M. ☐ Mme ☐
Nom _____ Prénom _____
Fonction _____ Tél.(Id) _____
Email _____

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il
apparaître sur votre facture ?

Oui ☐ Non ☐

Si oui, numéro _____

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui ☐ Non ☐

Numéro de prise en Charge _____

Adresse de votre OPCA _____

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.

RÈGLEMENT

☐ Ci-joint un chèque de _____ € TTC
(à l'ordre de Tanit Formation)

☐ Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR

FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337

BIC : CMCIFRPP

Nom _____
Prénom _____

Date _____

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)