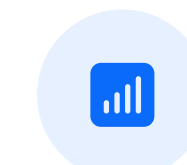


10 KPIs pour piloter votre performance commerciale

Productivité commerciale

1

Le chiffre d'affaires facturé



Il permet de **mesurer la performance financière** globale de votre entreprise.

Donne le total des ventes réalisées sur une période donnée.

2

Le nombre de produits vendus



Il offre des indications clés pour **ajuster les stratégies** de marketing et de gestion des stocks.

Donne le nombre d'unités de produits ou services écoulés sur une période.

3

Le prix de vente

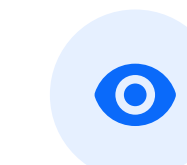


Il donne des informations clés pour ajuster les stratégies de tarification afin de **maximiser les revenus** et rester compétitif sur le marché.

Donne le montant auquel un produit ou service est vendu à un client.

4

Le taux d'atteinte des objectifs



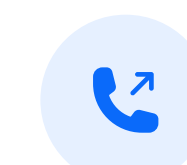
Il donne une vue précise de l'efficacité de l'équipe et du besoin de **coaching pour certains**.

Mesure le pourcentage des objectifs fixés qui ont été réalisés sur une période donnée.

Résultats commerciaux

5

Le taux d'appels décrochés



Il évalue la réactivité des équipes de vente aux demandes entrantes et ainsi, **donne une vision de leur efficacité**.

Mesure le pourcentage d'appels entrants répondus par rapport au nombre total d'appels reçus.

6

Le taux de rendez-vous réalisés

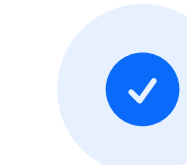


Il permet d'**optimiser les interactions commerciales** en suivant l'engagement des clients et l'efficacité de la planification des rendez-vous.

Mesure le pourcentage de RDV effectivement honorés par rapport au nombre total de rendez-vous planifiés.

7

Taux de signature



Identifier les collaborateurs qui ont des difficultés en négociation / en signature et ainsi **améliorer les stratégies de conversion**.

Mesure le pourcentage de transactions ou de processus qui sont finalisés avec succès par rapport au nombre total de transactions ou de processus initiés.

Tactique de vente

8

Opportunités perdues

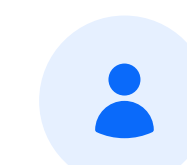


Il permet d'identifier les raisons des échecs de vente, afin d'ajuster les stratégies et ainsi, **d'augmenter les taux de conversion futurs**.

Le nombre et les raisons des contrats non conclus.

9

Le poids du CA du portefeuille par commercial



Il permet d'**évaluer la contribution individuelle** à la réalisation des objectifs de vente et de mieux répartir les ressources.

La part du chiffre d'affaires attribuée à chaque commercial.

10

Le taux de couverture du portefeuille



Il permet d'**évaluer la gestion des risques** aidant ainsi à protéger les investissements contre les fluctuations du marché.

Sur une période, combien d'actions sont menées par compte ? Il permet de vérifier que l'ensemble des cibles sont bien traitées et d'ajuster la taille du portefeuille à la capacité du commercial d'absorber le volume du portefeuille.