

PILOTAGE DE L'ENTREPRISE - TABLEAUX DE BORD

>> réf. **WES-COPOT**

"Nul vent n'est favorable à celui qui sait où aller"

• Pour quels objectifs ?

- Comprendre l'importance du tableau de bord de gestion
- Comprendre sa place dans le système d'information et de gestion
- Élaborer et adapter le système de tableau de bord
- Identifier/définir les principaux indicateurs caractéristiques
- Modéliser la performance sous la forme d'un tableau de bord
- Construire un tableau de bord suivant une méthodologie précise
- Comprendre les principaux problèmes d'architecture et de mise en œuvre des tableaux de bord

• Pour qui ?

Tous les responsables opérationnels et fonctionnels devant mettre en place un système de tableaux de bord et/ou un tableau de bord spécifique

• Pour quels pré-requis ?

Aucun

• Durée: **1 jour**

• Prix : **490 € HT**
déjeuner inclus

• Dates : vendredi 3 juillet 2015
En journée et/ou cours du soir

Compétences et outils associés

- Excel : Atelier pratique
Tableau de bord commercial

// Programme

1 // Rôles d'un tableau de bord

- Le tableau de bord, instrument de contrôle et de comparaison
- Le tableau de bord, aide à la décision
- Le tableau de bord, outil de dialogue et de communication
- Le tableau de bord, instrument au service de la stratégie de l'entreprise

2 // Concevoir et construire des tableaux de bord

// Les principes de conception

- Une cohérence avec l'organigramme
- La méthodologie pour élaborer les indicateurs
- La rapidité d'élaboration et de transmission

// La conception générale

// Les indicateurs

- La définition et la qualité des indicateurs
- Les typologies d'indicateurs
- La condition de pertinence des indicateurs
- La forme des indicateurs utilisés

3 // Évolution et utilisations actuelles des tableaux de bord

- Les demandes actuelles au tableau de bord
- Des tableaux de bord pour piloter des variables spécifiques
- Des tableaux de bord pour les structures organisationnelles

4 // Des tableaux de bord pour des horizons temporels différents

// Les différents tableaux de bord

- Stratégique
- Opérationnel
- Par activité, par processus
- Prospectif
- Social, sociétal

// Méthode pédagogique

- Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques
- Échanges entre participants
- Quiz de fin de session

BAC+2

- **BTS Négociation et Relation Client**
- **BTS Management des Unités Commerciales**
- **BTS Assistant(e) de Gestion**
- **BTS Communication**

BAC+3

- **Bachelor Management spécialisé**