OLIMA GROUP
FORMATION · CONSEIL · ACCOMPAGNEMENT

LOGICIELS BUREAUTIQUES POUR LA GESTION ADMINISTRATIVE

Excel pour la gestion des ventes et suivi de performances

Analyser les performances commerciales avec Excel pour adapter l'offre selon les tendances et la saisonnalité.

DURÉE **De 7 h à 35 h selon votre besoin**	MODALITÉ **Présentiel, intra-entreprise**	LIEU **Dans vos locaux**
EFFECTIF **1 à 12 stagiaires**	HORAIRES **9h – 12h30 / 13h30 – 17h**	TARIF **Inter : 490 € HT par participant et par jour · Intra : sur devis**

1 Objectifs pédagogiques

Objectif général : analyser les performances commerciales avec Excel pour adapter l'offre selon les tendances et la saisonnalité.

2 Public visé et prérequis

Public : Dirigeants, salariés et indépendants exerçant dans le secteur « Habillement ».

Prérequis : Aucun. Un test de positionnement est réalisé avant la formation.

3 Contenu de la formation

Module 1 — Structurer les données de vente

- Organisation d'un fichier de ventes : date, article, taille, couleur, prix
- Mise sous forme de tableau et filtres
- Formules de calcul : chiffre d'affaires, panier moyen, marge
- Références absolues et relatives
- Import d'extractions du logiciel de caisse

Module 2 — Analyse des performances commerciales

- Tableaux croisés dynamiques par collection, famille et vendeur
- Fonctions SOMME.SI.ENS, MOYENNE.SI et RECHERCHEX
- Comparaison d'une saison à l'autre
- Analyse de la saisonnalité et des tailles les plus vendues
- Mise en forme conditionnelle des écarts

Module 3 — Tableaux de bord et cas pratiques

- Graphiques d'évolution des ventes
- Tableau de bord mensuel de la boutique
- Indicateurs : taux de transformation, panier moyen, écoulement

- Cas pratique : analyse d'une saison pour ajuster l'offre suivante
- Présentation des résultats à l'équipe

4 Méthodes et moyens pédagogiques

- Apports théoriques illustrés par des exemples concrets
- Études de cas pratiques issues de situations réelles
- Mises en situation et jeux de rôle
- Exercices individuels et en sous-groupes
- Remise de fiches-outils opérationnelles

5 Modalités d'évaluation

- Avant la formation : questionnaire d'analyse des besoins et test de positionnement
- Pendant : quiz de validation des acquis et évaluation des mises en pratique
- En fin de formation : test d'évaluation des acquis et questionnaire de satisfaction
- À froid : questionnaire de mise en application 2 à 3 mois après la formation
- Remise d'une attestation de fin de formation et d'un certificat de réalisation

6 Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Merci de nous signaler, avant l'inscription, tout besoin d'adaptation (matériel, logistique, rythme) : notre référent handicap étudie avec vous les solutions possibles.

Référent handicap : Olivia MARCIANO — contact@olimagroup.fr

7 Profil du formateur

Formateur expert du domaine, disposant d'une expérience professionnelle confirmée et de compétences pédagogiques en formation d'adultes. CV transmis sur demande.

8 Modalités et délais d'accès

Formation accessible sous 7 jours ouvrés minimum après l'analyse du besoin et la signature de la convention, sous réserve de l'accord de prise en charge de votre OPCO.

9 Indicateurs de résultats

Taux de satisfaction global 2026 : 98 % — 1 226 stagiaires formés, 9 780 heures de formation dispensées.
Programme mis à jour le 05/10/2026.

Inscription et devis
Olivia MARCIANO · 01 89 62 90 08 · 06 27 22 00 30
contact@olimagroup.fr · olimagroup.fr

Prise en charge possible par l'OPCO de votre entreprise selon ses critères.
Programme adaptable à vos besoins après analyse préalable.