



Tableau de bord commercial global simplifié



Sur le mois de

Indicateurs-clé	Objectif fixé	Réalisé	Justification de l'écart
▶ Montant du chiffre d'affaires réalisé avec des clients déjà enregistrés			
▶ Montant du chiffre d'affaires réalisé avec de nouveaux clients			
▶ Nombre de nouveaux clients acquis			
▶ Montant moyen des commandes clients			
▶ Nombre de propositions commerciales envoyées ou remises			
▶ Nombre de propositions commerciales concrétisées			
▶ Niveau de marge brute ou de marge commerciale réalisée			
▶ Temps passé en face à face "client et prospects" (1) : Mode de calcul : $\frac{\text{Temps en visite ou réception client}}{\text{Temps de travail de l'équipe commerciale}} \times 100$			
▶ Taux de satisfaction des clients			