

POWER BI POUR LES COMMERCIAUX

Informations de la formation Power BI Commerciaux

Objectifs pédagogiques

Cette formation vous permet de **maîtriser Power BI pour piloter la performance commerciale de votre équipe**. De la collecte de vos données à la création de tableaux de bord, vous apprendrez à transformer vos données en leviers d'action pour atteindre vos objectifs.

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

1. Connecter et centraliser vos données commerciales issues de votre CRM, de votre ERP et de vos fichiers internes avec Power Query
2. Structurer un modèle de données orienté performance commerciale avec Power Pivot
3. Créer des mesures commerciales avec le langage DAX pour calculer vos indicateurs clés (chiffre d'affaires, marge, taux d'atteinte des objectifs, panier moyen, taux de rétention...)
4. Concevoir des visualisations adaptées au pilotage commercial (classements, évolutions de CA, cartographies clients...)
5. Construire des rapports interactifs couvrant le suivi des ventes, la performance individuelle et collective de l'équipe, et l'analyse du portefeuille clients
6. Déployer des tableaux de bord commerciaux complets et les partager avec sécurité auprès des équipes et de la direction

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

Il s'agit d'une formation synchrone, permettant l'échange et l'interactivité immédiate avec le formateur. La formation est centrée sur la pratique afin de lisser l'acquisition des compétences sur le long terme.

Nos formateurs et nos formatrices s'appuient sur des cas concrets et personnalisés. Ils ont la capacité de s'adapter à votre niveau et à vos besoins qui peuvent évoluer au fur et à mesure du déroulement de la formation. Des supports de formation vous seront remis en cours et/ou en fin de formation.

Modalités d'évaluation

Avant la formation	→ Analyse de vos besoins : entretien (téléphone ou visioconférence) → Évaluation de votre niveau : évaluation de positionnement (QCM)
Pendant la formation	→ Évaluation des savoirs et savoir-faire : exercices pratiques et évaluations
Après la formation	→ Bilan individuel des compétences acquises : fiche de suivi → Évaluation de satisfaction de la formation : questionnaire → Passez la certification TOSA Power BI (RS7373) pour faire valoir vos compétences (en option, obligatoire si financement CPF)

Matériel et prérequis

- Avoir un ordinateur et une connexion internet
- Commercial en poste ou en devenir, pas de prérequis de niveau

Points forts

- Planning flexible et adapté à vos disponibilités
- Parcours modularisé et personnalisé à vos besoins
- Formation synchrone (en direct) avec un formateur
- Financement total ou partiel possible (CPF, OPCO, votre entreprise, France Travail...)

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous sommes particulièrement sensibles à l'intégration des personnes en situation de handicap. Merci de nous adresser un message via [ce formulaire de contact](#) et nous étudierons les possibilités de compensations.

Informations pratiques

Modalités	
Durée préconisée : 15 heures (la formation s'adapte à votre emploi du temps et à votre budget, grâce à une durée modulable selon vos besoins) Rythme flexible : en journée, en soirée, en semaine, le week-end... Format : distanciel ou présentiel Public visé : les managers commerciaux, responsables des ventes et directeurs commerciaux qui souhaitent acquérir les bonnes pratiques de Power BI pour piloter la performance de leur équipe, suivre leur chiffre d'affaires en temps réel et analyser leur portefeuille clients Délai d'accès : sous 15 jours après l'analyse des besoins Profil du formateur : consultant-formateur expert Power BI	
Prix indicatif	
Formation individuelle	Formation collective (intra)
1 500 € <i>Pour 15 h avec un formateur à distance (100 € par heure)</i>	1 800 € <i>Pour 2 personnes, 15 h avec un formateur (à partir de 120 € par heure)</i>
Certification en option (100 €)	Contact pédagogique
1 certification TOSA + 1 examen blanc <i>Obligatoire si financement CPF</i>	Nicolas PARENT +33 7 51 62 01 40 n.parent@morpheus-formation.fr

POWER BI POUR LA COMMERCIAUX

Contenu de la formation Power BI Commerciaux

*Le formateur n'abordera pas forcément tous les modules de ce programme.
Il adaptera la formation aux besoins et au niveau des apprenants.*

Module 1 – Connecter, nettoyer et centraliser vos données commerciales avec Power Query

- Comprendre l'architecture de Power BI (Desktop, Service, Mobile)
- Importer et synchroniser des données depuis votre CRM (Salesforce, HubSpot, Dynamics...), votre ERP (facturation, commandes) et vos fichiers Excel/CSV internes
- Nettoyer et fiabiliser les données commerciales (déduplication de contacts, normalisation des noms de comptes, gestion des données manquantes)
- Transformer les données (consolidation des pipelines, rapprochement CRM/ERP, unification des référentiels clients et produits)
- Créer des requêtes avancées avec le langage M pour automatiser les imports récurrents (reporting hebdomadaire des ventes, extraction CRM automatique)
- Configurer les actualisations automatiques en lien avec les rythmes commerciaux (quotidien, hebdomadaire, mensuel)

Module 2 – Structurer un modèle de données orienté performance commerciale avec Power Pivot

- Créer les relations entre tables commerciales (clients, produits, commandes, opportunités, commerciaux, territoires, périodes)
- Organiser le modèle autour des grands axes du pilotage commercial : ventes réalisées, pipeline, objectifs, portefeuille clients
- Mettre en place les hiérarchies commerciales (direction/région/équipe/commercial, famille/gamme/produit, pays/région/département)
- Créer des tables de dimension (référentiel clients, produits, commerciaux, segments) et tables de faits (transactions, opportunités, activités)
- Intégrer les objectifs commerciaux dans le modèle pour les calculs d'atteinte et d'écarts
- Optimiser les performances du modèle pour les volumes importants de transactions et d'historiques clients

Module 3 – Créer des mesures commerciales avec le langage DAX

- Maîtriser les fondamentaux du langage DAX avec la fonction clé CALCULATE appliquée aux données commerciales
- Calculer les indicateurs de vente (chiffre d'affaires, volume de commandes, panier moyen, marge commerciale, remises accordées)
- Mesurer la performance individuelle et collective (taux d'atteinte des objectifs par commercial, par région, par produit, classements dynamiques)
- Analyser le portefeuille clients (segmentation par CA, taux de rétention, taux de churn, clients actifs/inactifs, potentiel d'upsell)
- Comparer les performances dans le temps (évolution du CA, comparaisons N/N-1, cumul annuel YTD, tendances mensuelles)
- Identifier et choisir la fonction DAX adaptée à chaque calcul commercial (RANKX pour les classements, CALCULATE pour les filtres par commercial, DIVIDE pour les taux)

Module 4 – Concevoir des visualisations adaptées au pilotage commercial

- Choisir le type de graphique adapté aux données commerciales (évolution, classement, répartition, entonnoir)
- Créer des graphiques commerciaux (courbes d'évolution du CA, histogrammes de performance par commercial, matrices produits/régions, entonnoirs de conversion)
- Utiliser les indicateurs clés (KPI cards) pour les métriques prioritaires (CA du mois, taux d'atteinte, nombre de nouveaux clients)
- Concevoir des cartes géographiques pour visualiser la performance par territoire, région ou département
- Construire des tableaux de classement dynamiques (top commerciaux, top clients, top produits) avec mise en forme conditionnelle
- Mettre en forme de façon percutante et lisible, adaptée à une lecture rapide en réunion commerciale ou en revue de performance

Module 5 – Construire des rapports commerciaux interactifs et ergonomiques

- Structurer un rapport sur plusieurs pages couvrant les axes clés du pilotage (suivi des ventes, performance équipe, analyse clients, pipeline)
- Ajouter des filtres et segments pour l'interaction (commercial, région, produit, période, segment client, statut de commande)
- Mettre en place des boutons de navigation entre les vues managériales (vue consolidée équipe) et les vues individuelles (fiche commercial)
- Créer du drill-down pour naviguer d'un résultat global (CA région) jusqu'au détail des transactions ou des clients concernés
- Configurer les mises en évidence croisée pour relier les analyses entre elles (performance commerciale et analyse du portefeuille clients)
- Sauvegarder des vues grâce aux signets pour les configurations récurrentes (revue hebdomadaire des ventes, réunion mensuelle de performance, comité de direction)

Module 6 – Déployer des tableaux de bord commerciaux complets et les partager avec sécurité

- Créer des tableaux de bord de suivi du chiffre d'affaires (réalisé vs objectif, évolution mensuelle, répartition par produit, par région et par commercial)
- Construire des pilotages de performance individuelle (fiche commercial avec CA, nombre de clients, taux d'atteinte, évolution)
- Concevoir des tableaux de bord d'analyse clients (segmentation, clients à risque de churn, opportunités d'upsell, nouveaux clients vs clients récurrents)
- Intégrer des cas pratiques complets (revue mensuelle des ventes, préparation du comité de direction, suivi d'une campagne commerciale, analyse de la saisonnalité)
- Publier dans Power BI Service et configurer les accès par profil (commercial terrain, manager d'équipe, directeur commercial, direction générale)
- Mettre en place la sécurité RLS pour que chaque commercial ne voie que son propre périmètre, et chaque manager uniquement son équipe
- Configurer les actualisations automatiques et distribuer les rapports dans les rythmes de la vie commerciale (revue hebdomadaire, reporting mensuel)

Document mis à jour le 20 juill. 2026