

# Manuel d'utilisation du tableau de bord commercial

## Le coffré Tableau de bord commercial

Après l'achat, vous recevrez par email un lien pour télécharger deux (2) fichiers tableaux de bord commercial

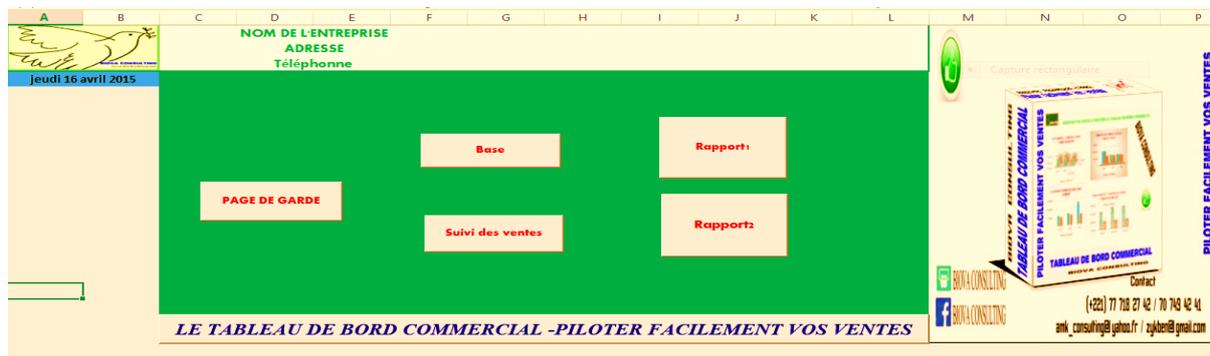
- Un fichier Excel 2013 totalement rempli en guise d'exemple
- Un fichier Excel 2013 vierge prêt à être utilisé.

Et ce manuel d'utilisateur

Ce dernier sera verrouillé pour éviter des possibles mauvaises manipulations qui endommageraient définitivement l'outil. Toutefois sur simple demande votre fichier sera déverrouillé après l'achat.

## Description et utilisation des outils

### a- Page de garde



### b- Enregistrement des données de base

Dans cette deuxième feuille « BASE », le responsable le responsable commercial à la possibilité de définir :

- La liste de produits,
- La liste de vos clients,
- Le nom de chaque commercial,
- Et l'année



## c- Enregistrement des ventes journalières

Ici, l'opérateur enregistre les données de ventes dans le tableau. Il s'agit :

- la date;
- le numéro de la facture,
- le nom du client,
- le nom du commercial qui a permis la réalisation de cette vente,
- le produit,
- le montant de la vente.

Date	Numero de facture	Client	Commercial	Produits	Montant
01/02/2015	Fact10001	Client 16	Commercial 5	Produit 10	50 000
02/02/2015	Fact10002	Client 1	Commercial 1	Produit 1	500 000
02/02/2015	Fact10003	Client 2	Commercial 7	Produit 13	6 800
03/03/2015	Fact10004	Client 3	Commercial 2	Produit 15	16 555
05/03/2015	Fact10005	Client 5	Commercial 3	Produit 14	952 000
09/03/2015	Fact10006	Client 4	Commercial 6	Produit 2	215 566
15/03/2015	Fact10007	Client 6	Commercial 4	Produit 4	1 452 663
19/03/2015	Fact10008	Client 8	Commercial 8	Produit 3	366 333
25/03/2015	Fact10009	Client 7	Commercial 9	Produit 5	22 233
29/03/2015	Fact10010	Client 10	Commercial 10	Produit 6	3 236 336
06/04/2015	Fact10011	Client 19	Commercial 5	Produit 7	22 636
16/04/2015	Fact10012	Client 10	Commercial 4	Produit 8	3 226 362

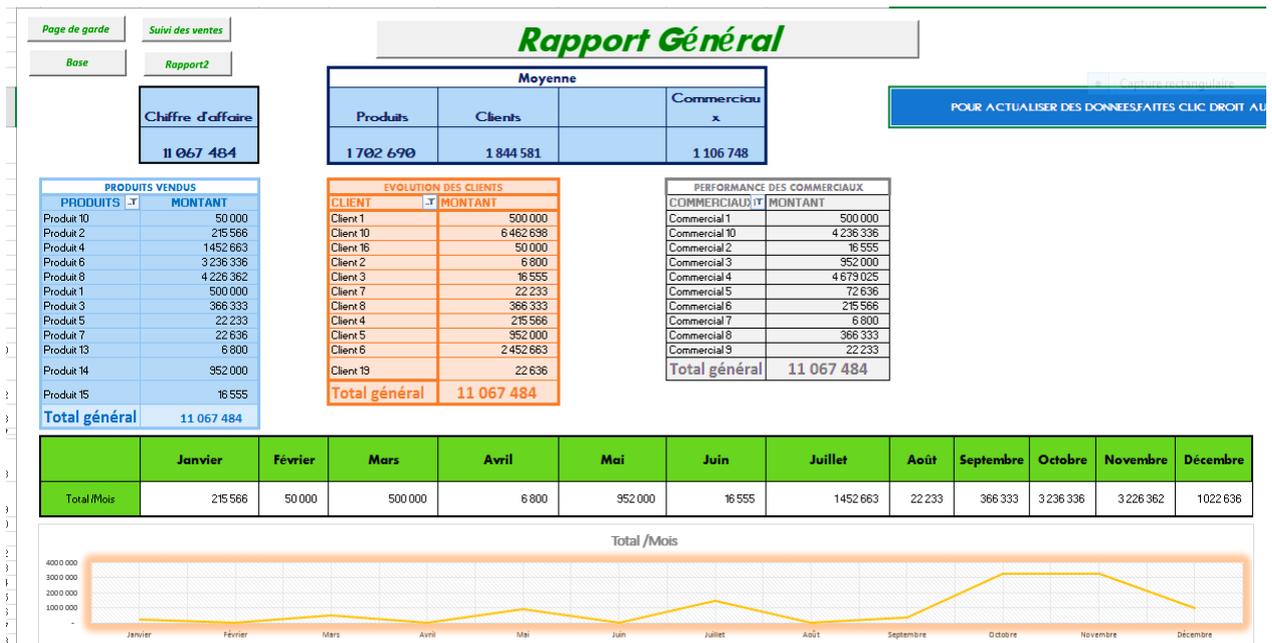
Le rapport commercial se présente sous forme de tableau de bord. Ce rapport se divise en deux (2) sous rapport :

### d- Rapport général 1

« Le rapport général 1 » est divisé en deux parties :

La première partie permet de connaître d'une part : le chiffre d'affaire global, le montant moyen des produits, des clients et des commerciaux ; d'autre part : les montants de chaque produit vendu, des clients et des commerciaux.

La deuxième partie permet de connaître le chiffre d'affaire mensuelle et de suivre automatiquement leurs tendances dans un graphique.



## e-Rapport général 2

Le deuxième sous rapport permet de connaître :

- Le meilleur produit, le meilleur Client et le meilleur commercial,
- Top 10 des produits vendus classés par ordre décroissante ainsi que leurs montants,
- Top 10 des clients classés par ordre décroissante ainsi que leurs montants,
- La performance des Top 10 des Commerciaux par ordre décroissante ainsi que leurs montants,

