

LA CHEAT SHEET EXCEL

Pour les Commerciaux

Ce guide rassemble les compétences Excel essentielles pour les commerciaux. Tu y trouveras les formules, raccourcis et bonnes pratiques pour piloter ton pipeline, suivre tes objectifs, calculer tes commissions et analyser tes performances de vente. Garde cette fiche à portée de main.

LES 9 FORMULES ESSENTIELLES

1. SOMME.SI Totalise le chiffre d'affaires par commercial, par produit ou par région.

```
=SOMME.SI(plage_critères; critère; [plage_somme])
```

Exemple : =SOMME.SI(B2:B10;"Dupont";D2:D10) → 67 500

2. SI Affiche si l'objectif de vente est atteint, en retard ou dépassé.

```
=SI(test_logique; valeur_si_vrai; [valeur_si_faux])
```

Exemple : =SI(B2>=C2;"Atteint";"En retard") → Atteint

3. RECHERCHEV Retrouve les informations d'un client (secteur, contact, encours) à partir de son nom ou code.

```
=RECHERCHEV(valeur; tableau; n°colonne; [correspondance])
```

4. RANG Classe les commerciaux par chiffre d'affaires, nombre de deals ou taux de conversion.

```
=RANG(nombre; ref; [ordre])
```

Exemple : =RANG(B2; \$B\$2:\$B\$8) → 3

5. NB.SI Compte les affaires gagnées, perdues ou en cours dans le pipeline.

```
=NB.SI(plage; critère)
```

6. MOYENNE Calcule le panier moyen des ventes pour mesurer la montée en gamme.

```
=MOYENNE(nombre1; [nombre2]; ...)
```

Exemple : =MOYENNE(B2:B9) → 16 937,50

7. MAX Identifie la plus grosse vente du mois ou du trimestre pour motiver l'équipe.

```
=MAX(nombre1; [nombre2]; ...)
```

8. MIN Repère les plus petits deals pour évaluer le seuil de rentabilité commercial.

```
=MIN(nombre1; [nombre2]; ...)
```

9. CONCATENER Génère des emails de relance ou des références de devis personnalisés en masse.

```
=CONCATENER(texte1; texte2; ...)
```

LES 4 FONCTIONNALITÉS CLÉS À MAÎTRISER

1. Graphiques en entonnoir

Visualise ton pipeline commercial avec un graphique en entonnoir : prospects, qualification, proposition, négociation, closing. Tu vois immédiatement où se situent tes goulots d'étranglement.

Par exemple, si tu as 100 prospects mais seulement 5 propositions, le problème est dans la qualification. Si tu as 30 propositions mais 3 closings, c'est ta négociation qu'il faut améliorer.

L'entonnoir te donne cette vision stratégique sans faire de calculs.

2. Mise en Forme Conditionnelle (MFC)

Colore tes KPI en rouge/orange/vert selon l'atteinte des objectifs. Ajoute des barres de données pour visualiser les montants d'un coup d'oeil et des jeux d'icônes (flèches haut/bas) pour les tendances.

Ton dashboard devient lisible instantanément. Le directeur commercial ouvre le fichier et voit en 3 secondes qui est en avance, qui est en retard.

Tu peux aussi colorer les lignes du pipeline par statut pour repérer visuellement les opportunités bloquées.

3. Segments et chronologies

Ajoute des segments (slicers) à tes TCD pour filtrer par commercial, par produit ou par région en un clic.

Les chronologies permettent de filtrer par période sans taper de dates : tu glisses un curseur de janvier à mars et tout le tableau de bord se recalcule.

C'est le format idéal pour les réunions commerciales : chaque manager peut filtrer sur son équipe sans modifier les données.

Les filtres se combinent entre eux pour des analyses croisées rapides.

4. Tableaux structurés

Convertis tes données en tableau structuré (Ctrl+T) pour que tes formules s'étendent automatiquement quand tu ajoutes de nouvelles lignes de vente.

Plus besoin d'ajuster les plages manuellement.

Quand tu ajoutes un deal en bas du tableau, SOMME.SI et NB.SI incluent la nouvelle ligne sans intervention.

Les tableaux structurés permettent aussi d'utiliser des noms de colonnes dans les formules, ce qui rend le fichier compréhensible même pour un collègue qui ne l'a pas construit.

LES 10 RACCOURCIS INDISPENSABLES

Touche	Action	Contexte
Ctrl + C / Ctrl + V	Copie / Colle	Fonctionne aussi entre classeurs
Ctrl + Z	Annule la dernière action	Jusqu'à 100 niveaux d'annulation
Ctrl + S	Enregistre le classeur	Prendre le réflexe toutes les 5 min
Ctrl + Maj + L	Active / désactive les filtres	Indispensable pour explorer les données
F2	Édite la cellule active	Plus rapide que le double-clic
Ctrl + Flèche	Va au bord de la plage	Ajoute Maj pour sélectionner en même temps
Alt + =	Insère une somme automatique	Fonctionne sur plusieurs colonnes à la fois
Ctrl + ;	Insère la date du jour	Pour dater la signature ou la relance du deal
Ctrl + Maj + %	Applique le format pourcentage	Pour afficher les taux de conversion et les atteintes
F4	Verrouille la référence de cellule	Indispensable pour figer la cellule objectif dans les formules de commission

5 RÉFLEXES À ADOPTER

1. Structure ton pipeline en tableau (Ctrl + T) avec des colonnes normalisées (Client, Produit, Montant, Statut, Date, Commercial).

Les formules SOMME.SI et NB.SI s'adaptent automatiquement quand tu ajoutes un nouveau deal, sans toucher aux pages.

2. Utilise la validation de données pour la colonne Statut (Prospect, Qualification, Proposition, Négociation, Gagné, Perdu).

Ça garantit des comptages NB.SI fiables et évite les variantes du type "gagné", "GAGNE" ou "Fermé" qui faussent tes taux de conversion.

3. Applique la mise en forme conditionnelle sur la colonne Date pour colorer en rouge les opportunités sans activité depuis plus de 14 jours.

Un deal qui stagne est souvent un deal perdu. Cette alerte visuelle te pousse à relancer ou à requalifier.

4. Crée un onglet TCD (tableau croisé dynamique) relié à ton pipeline pour analyser le CA par commercial, par produit et par mois.

Lors de la réunion du lundi, tu filtres avec un segment et les chiffres sont prêts en 2 clics.

5. Protège les cellules de formules (taux d'atteinte, commissions, rang) pour éviter qu'un copier-coller écrase un calcul.

Laisse les colonnes de saisie (client, montant, date) accessibles et verrouille le reste.

ENTRAÎNE-TOI

À partir du journal ci-dessous, essaie de :

1. Calculer le total des débits du compte 606100 (indice : SOMME.SI)
2. Compter le nombre de factures fournisseurs sur le compte 401000 (indice : NB.SI)
3. Trouver le solde du compte 512000 (débit - crédit) (indice : SOMME.SI sur les deux colonnes)

Client	Produit	Montant	Statut	Date	Commercial
Acme Corp	Premium	15 000	Gagné	05/01/2026	Dupont
Tech SA	Standard	8 500	En cours	12/01/2026	Martin
PME Plus	Premium	22 000	Gagné	20/01/2026	Dupont
Data Industries	Standard	12 000	Perdu	25/01/2026	Leclerc
Nexus Solutions	Enterprise	30 500	En cours	08/02/2026	Martin
Cabinet Moreau	Standard	6 800	Perdu	15/02/2026	Leclerc
LogiPro SAS	Standard	9 200	Gagné	22/02/2026	Martin
Vitalis Santé	Enterprise	31 500	Gagné	01/03/2026	Dupont

[Télécharge le fichier Excel](#) pour t'entraîner avec les données ci-dessus.

Envie d'aller plus loin ?

[Découvre toutes les formules pour les Commerciaux](#)

Exemples concrets, cas pratiques et explications détaillées pour ton métier.

[Rejoins Le Dojo Club](#)

Essaie tout le Dojo pendant 30 jours pour seulement 1€ (sans engagement).



Scanne-moi