

FIABILISER LES PRÉVISIONS DE VENTES

MV33

2 jours (14h) 1 390,00 €^{HT}

Objectifs

Présenter les principales méthodes de prévision ainsi que les indicateurs permettant de bâtir des tableaux de bord de suivi de l'activité • S'entraîner à utiliser ces méthodes

Profil Stagiaire(s)

Cette formation Commerciale s'adresse aux responsables commerciaux confrontés à l'établissement de prévisions de ventes

Pré-requis

une bonne maîtrise d'Excel et des mathématiques est indispensable pour tirer les bénéfices de cette formation

Profil Animateur(s)

cette formation Commerciale est animée par un spécialiste de la prévision (forecast) et des statistiques des ventes



PROGRAMME

Prévoir

Comprendre le passé :

- . analyser un historique
- . moyenne mobile
- . stabilisation des historiques
- . détermination de la tendance

Prolonger :

- . détection et correction de valeurs anormales
- . analyse des tendances de vente
- . modélisation

Prévoir :

- . méthodes de prévision : tableau de bord, indicateurs réalistes, échéancier de contrôle
- . points forts et points faibles : choix d'une méthode adaptée au produit, au marché, à l'activité

Suivre

Déterminer les éléments du tableau de bord :

- . contrôle de l'évolution des ventes
- . suivi et contrôle des réalisations par rapport à l'objectif
- . prévention des dérapages
- . actualisation de l'objectif : obtenir le recul nécessaire et prendre en considération l'accélération du mouvement sur les marchés

Mesurer l'impact des facteurs extérieurs

Utiliser des outils prévisionnels pour mesurer l'impact d'événements ou d'actions destinés à modifier l'évolution « normale » d'un produit ou d'un marché (promotion, déréglementation)

Analyser une saisonnalité :

- . différentes méthodes de coefficients fixes et glissants
- . saisonnalité et promotion

Anticiper les retournements de tendance

Identifier les 3 indicateurs du retournement de tendance

Gérer les opportunités et menaces du marché

Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demoss.fr

Nos sessions

22 - 23 nov. 2021 : Paris / A
Distance

10 - 11 mars 2022 : Paris / A
Distance

2 - 3 juin 2022 : Paris / A Distance

19 - 20 sept. 2022 : Paris / A
Distance

15 - 16 déc. 2022 : Paris / A
Distance

FIABILISER LES PRÉVISIONS DE VENTES

MV33

2 jours (14h) 1 390,00 €^{HT}

Simuler

- Appliquer les indicateurs de performance
- Bâtir des scénarios d'évolution
- Mesurer le coût des efforts de redressement
- Construire un tableau de bord de suivi d'évolution
- Réunir les différents indicateurs traités
- Construire son tableau de bord
- Intégrer des outils prévisionnels

Méthode pédagogique

Les participants acquièrent les techniques et méthodes pour prévoir, suivre, anticiper et simuler à travers des exposés et simulations de prévisions sur Excel
Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

Moyens pédagogiques et techniques de mise en œuvre

Nos formateurs DEMOS sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine.

Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Par ailleurs, nos centres de formation DEMOS sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie.
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de co-learning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Et tous sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

Le dispositif de suivi et d'évaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :

- Des évaluations des acquis en cours et en fin de formation

Elles peuvent être faites de différente manière selon le contenu de la formation suivie :

Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.

- Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.