

# FIABILISER LES PRÉVISIONS DE VENTES

MV33

2 jours (14h) 1 450,00 €<sup>HT</sup>

## 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, échancier 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

### Simuler

## Contactez-nous

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

# FIABILISER LES PRÉVISIONS DE VENTES

MV33

2 jours (14h) 1 450,00 €<sup>HT</sup>

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

## Méthodes pédagogiques & Evaluation

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.

### Suivi & Evaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :  
Une évaluation de compétences en ligne en début et en fin de formation qui peut prendre différentes formes selon le contenu de la formation suivie : Tests d'évaluation des acquis, cas pratiques, mises 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.

### Ressources pédagogiques

Support de formation, exercices...

### Moyens techniques

Nos centres de formation DEMOS, accessibles aux personnes à mobilité réduite, 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 colearning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.