PRÉVISION DES VENTES

Durée : 2 jours (14 heures)

Sessions :
15 & 16 nov. 2021, 19 & 20 janv. 2022

Cout de la formation : 1400€ HT

Public :
Collaborateurs confrontés à la prévision des ventes, Responsables des ventes, Directeurs et Responsables commerciaux.

Pré-requis : Aucun

Objectifs :
A l'issue de la formation, le participant est capable de :

- Connaître et exploiter les principales techniques de prévision des ventes
- Savoir interpréter un historique et gérer l'évolution et la saisonnalité dans les prévisions
- Interpréter les écarts et évaluer le niveau de fiabilité des prévisions réalisées.

Programme :
La prévision des ventes : enjeux et objectifs

- Pourquoi élaborer des prévisions des ventes ?
- Ce qui caractérise la prévision
- Qui prévoit ?

L'historique de ventes

- La notion d'historique
- Le calcul des statistiques de base et la présentation des données
- L'analyse de séries chronologiques et la prévision

Les principales méthodes de prévision des ventes

- Les méthodes fondées sur le lissage exponentiel : caractéristiques des méthodes de lissage, le lissage simple (le modèle stationnaire), le lissage exponentiel double (le modèle linéaire), les modèles de Holt et Holt Winters, comment choisir le coefficient de lissage ?

La mise en place d'un système de prévision

- Comment analyser un problème de mise en place d'un système de prévision
- Les choix lors de la mise en place
- Méthode d'intégration lors de la conception du système
- Recherche de facteurs explicatifs et sources d'information

Évaluation et choix des méthodes de prévision

- Mesure de la qualité d'une prévision
- Évaluation synthétique de la qualité de la prévision
- Procédures d'évaluation
- Comparaison et combinaison de différentes méthodes de prévision
- Choix d'une technique de prévision
- Les nouvelles tendances des méthodes de prévision des ventes

Méthode pédagogique :

Transmission des apports théoriques par des exposés et des exercices.
Découverte des enseignements par le questionnement et les échanges avec et entre les participants.

Modalités d'inscription :

L'inscription est validée par un entretien téléphonique ou physique.

Modalités d'évaluation :

Le participant doit s'auto-évaluer au début et à la fin de la formation. Cette auto-évaluation est complétée par un questionnaire de fin de formation pour évaluer les compétences acquises durant de la formation et un questionnaire de satisfaction.