

## FORMATION ; PREVISIONS DES VENTES

Comme il n'est pas possible de réduire complètement l'inertie des organisations, il est nécessaire d'anticiper et donc de prévoir. Les prévisions doivent être faites de façon à donner aux organisations le niveau d'information nécessaire pour une bonne prise de décision. Il existe des techniques et des principes pour faciliter la mise en œuvre des prévisions.

### Objectifs

Cette formation permettra aux Participants :

- Mettre en place un processus de prévisions de vente, cohérent et optimisé
- Maîtriser les techniques de base de prévisions
- Reconnaître l'utilité des prévisions de vente au niveau des opérations
- Connaître comment fonctionne les outils de prévision

**Durée** : 2 jours

**Prix** : 1 190 € HT pour 1 participant

**Prochaines formations** :

Dates, lieux et bulletin d'inscription sur notre site

[www.axsens.com](http://www.axsens.com)

### Programme

#### La nécessité de prévoir

- Les objectifs et résultats de la prévision
- Les sources de prévisions
- La nécessité de collaborer en interne et en externe
- Arbitrage et consensus

#### Les méthodes de prévisions

- Qualitatives
- Quantitatives
  - Le nettoyage de l'historique
  - Les modèles à appliquer

#### Etudes de cas

- Moyen terme : rendre cohérentes différentes sources
- Court terme : filtrer les variations importantes
- Indicateurs et performance

#### Mise en place du processus

- Les critères d'une bonne prévision
- Les acteurs du processus
- Les étapes à suivre pour optimiser la prévision
- Panorama des outils de support