

FIABILISER LES PREVISIONS DE VENTE

Contexte

- Réaliser une réelle étude de marché des produits vendus :
- Analyse du produit
- Canaux de distribution
- Publicité
- Niveau des prix : fixation par le marché, influence de l'entreprise...

Durée : 2 jours

Prix inter : 1 320€ HT/personne

Prix intra : Nous consulter

Objectifs

- Savoir reconnaître et 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 fonctionnent les outils de prévision

Public

Responsables commerciaux, cadres dirigeants confrontés à l'établissement de prévisions de ventes

Pré-requis

- Maîtriser Excel et les mathématiques pour tirer les bénéfices de cette formation

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 support

