

FORMATION

Supply Chain

Durée

2 jours

Tarif

Inter : 1 320€ HT/pers

Intra : Nous consulter

• Pour qui ?

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

• Prérequis ?

Maîtriser Excel et quelques bases mathématiques pour tirer tous les bénéfices de cette formation

• Évaluation

- Validation des acquis
- Evaluation de satisfaction

• Accessibilité



Accessible aux personnes en situation de handicap quel que soit leur handicap

Contact



+33 5 34 61 20 25



contact@axsens.com



www.axsens.com



Fiabiliser les prévisions de ventes

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 etc.

>> 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
- Savoir comment fonctionnent les outils de prévision

>> 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
 - o le nettoyage de l'historique
 - o les modèles à appliquer

Etude 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