



2 Jours

La prévision des ventes

dans **COMMERCIAL - MANAGEMENT D EQUIPES** / Réf : CIAL-MAN-04

Objectifs de la formation

- Identifier les algorithmes de calcul adaptés au secteur
- Définir des outils d'alertes et les tableaux de bord
- Mesurer l'objectif à atteindre concernant la qualité de la prévision
- Définir l'organisation

Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

Jour 1 - Matin

1. Définir l'historique des ventes et la saisonnalité

- La présentation des données
- Pourquoi et comment calculer une moyenne mobile
- La nécessité de mettre en évidence une tendance dans les ventes
- Calcul des coefficients saisonniers
- Test de détection d'une saisonnalité
- Saisonnalité et promotion quels en sont les caractéristiques ?
- Prévision par extrapolation de la tendance et de la saisonnalité

Jour 1 - Après-midi

2. Appliquer le lissage exponentiel et l'approche explicative

- Principes généraux
- Méthodes de calcul
- Lissage exponentiel simple, double et triple
- Modèle de Holt
- Optimisation du coefficient de lissage



- Autorégulation d'un système de lissage
- L'intégration des facteurs explicatifs
- L'interprétation statistique d'un modèle
- La logique du secteur amont
- Le modèle à indicateurs en avance
- Sélectionner les bons facteurs explicatifs

Jour 2 - Matin

3. Mesurer la qualité de la prévision

- Les différents indicateurs pour un article donné
- Comment juger globalement de la qualité de la prévision
- Exemples des différents tableaux de bord et d'outils d'alerte
- Définir un objectif de qualité de prévision

Jour 2 - Après-midi

4. Organiser de façon optimale le système d'information

- A quel niveau d'agrégat calculer une prévision
- Mettre en cohérence les prévisions mensuelles et hebdomadaires
- Intégration du carnet de commandes dans l'élaboration de la prévision
- Calculer des prévisions quotidiennes

Pré-requis

Avoir une première expérience d'ADV ou d'assistant commercial

Public cible

Responsable marketing, marketeur, personnel ADV



Pédagogie

Méthodes pédagogiques

- Notre pédagogie est adaptée aux participants et aux spécificités de leur métier. Le stagiaire, au centre du processus d'apprentissage, pourra interagir avec le formateur et les autres participants en faisant part de ses expériences.
- La pédagogie que nous mettons en avant favorise l'assimilation par des outils variés, tels que le jeu pédagogique ou la mise en situation. Véritables leviers de motivation, ces outils interviennent en complément des savoirs transmis directement par le formateur, et permettent à ce dernier de s'inscrire dans une démarche de facilitateur et d'intermédiaire dans l'apprentissage.

Modalités d'évaluation

- Les acquis des participants seront mesurés tout au long de la session de formation.
- L'évaluation privilégiera l'aspect formatif et les interactions participant/formateur. Elle pourra éventuellement prendre l'aspect d'un QCM.
- Une attestation de fin de formation reprendra l'ensemble des objectifs pédagogiques de la formation et sanctionnera l'acquisition des savoirs du participant.

