RENCONTRONS-NOUS !
05 53 45 85 70
CONTACT@ADHENIA-FORMATION.FR

CRÉ@VALLÉE SUD
AVENUE DE BORIE MARTY
24660 NOTRE DAME DE SANILHAC

SIRET : 753 127 398 00026
DÉCLARATION D'EXISTENCE :
72 24 01587 24

SE FORMER TOUT AU LONG DE SA VIE !

WWW.ADHENIA-FORMATION.FR

PREVISION DES VENTES

Soyez acteur de votre parcours de formation et passez à l'action !

Objectifs

Etre capable de mettre en avant votre offre produit à vos différents interlocuteurs

Etre force de proposition afin de voir votre offre proposition afin de mieux faire connaître votre offre produit et service (agence, fournisseur, prospect de votre entreprise)

Etre capable de bien expliquer à vos différents interlocuteurs l'offre produit et ses contraintes.

Méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation

La pédagogie est basée sur l' alternance d'apports théoriques, de mise en situation.

Des exercices pratiques permettent un entraînement concret.

Programme

1. DÉFINIR LES ENJEUX ET LES OBJECTIFS DE LA PRÉVISION DES VENTES

- L'utilité, l'intérêt et les limites des prévisions.
- Les différents types de prévisions.

2. ANALYSER UN HISTORIQUE DES VENTES RÉALISÉES

Durée de formation
2 jours soit 14 heures

Public
Assistant commercial, commercial, responsable des ventes.

Prérequis
Etre à l'aise avec la relation Clients

Niveau / Certification Obtenue
Attestation de formation

Type de formation / stage
Intra/Inter/ Accompagnement individuel

PREVISION DES VENTES

- Quelles valeurs faut-il observer ?
- Sur quelles périodes de temps ?
- Qu'est-ce qu'une série temporelle ?
- Différence entre tendance et saisonnalité.
- Les outils d'analyse d'une série de valeurs.

3. CONSTRUIRE UNE PRÉVISION À PARTIR D'UN HISTORIQUE : L'EXTRAPOLATION

- Les méthodes simples d'extrapolation.
- La moyenne mobile.
- Le calcul des coefficients saisonniers.
- L'impact des jours ouvrés.
- L'analyse d'une tendance linéaire ou non linéaire en utilisant les fonctions d'Excel.
- L'intérêt du coefficient de détermination pour identifier la tendance observée.

4. CONNAÎTRE ET COMPRENDRE LES DIFFÉRENTES MÉTHODES DE PRÉVISION

- Les méthodes objectives et subjectives.
- Les prévisions endogènes et exogènes.
- L'impact des éléments exceptionnels.
- La prévision sur les nouveaux produits.
- La méthode par analogies.
- La méthode par scénarios

5. ANALYSER LES ÉCARTS : LA FIABILITÉ ET LA PRÉCISION DES PRÉVISIONS

- Mesurer l'écart.
- Différencier les causes d'écarts.
- Comment mesurer la corrélation entre les prévisions et les réalisations constatées ?
- Qu'est-ce que la marge d'erreur ?