

LES TECHNIQUES DE PRÉVISION DES VENTES

2 jours

OBJECTIFS

- Comprendre l'importance stratégique des prévisions de ventes.
- Découvrir les différentes méthodes de prévision (qualitatives et quantitatives).
- Savoir choisir la technique adaptée à son secteur et à ses données disponibles.
- Apprendre à exploiter les outils statistiques et informatiques de prévision.
- Développer un plan d'action basé sur les résultats de prévision.

MÉTHODOLOGIE

- Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques.
- Études de données réelles et simulations.
- Exercices en groupe : comparaison de différentes méthodes.
- Utilisation d'outils (Excel, logiciels de CRM, ERP).
- Construction d'un plan de prévision adapté à son entreprise.

CIBLE

- Responsables commerciaux et marketing.
- Analystes des données et contrôleurs de gestion.
- Chefs de produit et planificateurs.

PRÉREQUIS

- Avoir des notions de base en statistiques et en gestion commerciale.