



BY ABILWAYS

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

Ref. : C19VPREV

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1350
€ HT

BÂTIR UNE PRÉVISION DE VENTES FIABLE

Prévoir, simuler et suivre les résultats avec des outils concrets

La prévision des ventes est une étape clé du plan d'actions commerciales. Cette formation vous donne une méthode opérationnelle pour réaliser des prévisions ambitieuses et réalistes.

OBJECTIFS

Connaître et exploiter les principales méthodes de prévision des ventes.
Extrapoler un historique et gérer la saisonnalité dans les prévisions.
Interpréter les écarts et évaluer le niveau de fiabilité des prévisions.

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Managers commerciaux non spécialistes de la prévision des ventes.

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances de base sur le logiciel Excel et probabilités.

COMPÉTENCES ACQUISES

Améliorer la prévision de ses ventes par des méthodes opérationnelles.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants
E-quizz amont
Présentiel
E-quizz aval

PROGRAMME

Bâtir une prévision de ventes fiable

Modules distanciels :

- E-quizz en amont/aval de la formation.

Préparer sa prévision des ventes

- Définir les enjeux et objectifs de sa prévision des ventes pour élaborer le dispositif approprié.
- Documenter ses procédures de vente pour gagner en précision dans sa prévision de ventes : données de ventes, besoins clients, taux de rétention...
- Lead, prospect, opportunités... établir des définitions standards pour chaque étape du processus de vente pour les comptabiliser uniformément.
- Déterminer les objectifs de vente comme référence de sa prévision de ventes.
- Prendre des engagements concrets pour garantir une prévision des ventes opérationnelles.

Mettre en place une prévision des ventes fiable mais ambitieuse

- Sélectionner les valeurs clés de son business à observer : ventes en valeur, ventes en volume, part de marché, taux de fréquentation...
- Recrutements, fins de contrat, saisonnalité... : prendre en compte les facteurs internes et externes qui peuvent influencer sa prévision des ventes.
- Décrypter les ventes réalisées pour identifier des tendances : outils d'analyse.



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF



Membre de la FFP

ISM - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS
Tél. : +33 (0)1 43 72 64 00 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28



- Construire par extrapolation une prévision à partir de son historique.
- Choisir et utiliser une méthode adaptée au contexte de son entreprise : décryptage des principales méthodes de prévision de ventes.

Évaluer la qualité de sa prévision de ventes

- Assurer un suivi précis et régulier grâce à un tableau de bord pour affiner en continu sa prévision de ventes.
- Surveiller les indicateurs de performance clés pour anticiper les retournements et actualiser ses objectifs.
- Analyser les écarts pour gagner en fiabilité et en précision dans sa prévision des ventes.
- S'équiper d'un logiciel CRM pour optimiser sa prévision des ventes : critères de choix et paramétrage.

INTERVENANTS

Marion GERMAIN

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

LIEUX ET DATES

À distance

02 et 03 mai 2022

Paris

16 et 17 nov. 2022

