

PRÉVISIONS DES VENTES

Affiner vos méthodes et développer une démarche collaborative

2 JOURS, 14 HEURES

NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

CODE : LNC01

Objectifs de la formation

- Fiabiliser vos méthodes de prévisions de ventes afin d'optimiser votre niveau de stocks
- Anticiper et analyser les écarts
- Intégrer vos prévisions de ventes dans une démarche collaborative

Animée par

- BAETENS Luc
Directeur Général,
MOBIUS

Public concernés

- Toute fonction (commerciale, marketing, contrôleur de gestion, prévisionniste, achat, approvisionnement ...) souhaitant acquérir une maîtrise approfondie dans la connaissance de leurs prévisions de ventes.

Dates

Critères d'admission

- aucun prérequis n'est nécessaire

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Modalités pédagogiques

- Un questionnaire préalable sera envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques, et sera transmis au(x) formateur(s) avant la formation

JOUR 1 : PRÉVISIONS DE VENTES : COMMENT OPTIMISER VOTRE PRODUCTION ET VOS COÛTS ?

Accueil des participants

Décryptage des enjeux au sein de votre entreprise

- Quel rôle des prévisions de ventes
- Comment votre entreprise est-elle impactée par une bonne/mauvaise prévision
- Quelles spécificités dans la grande consommation

Comment mettre en place un processus de prévision fiable

- Choisir le bon modèle de prévision statistique
- Élaborer un processus de prévisions pour exploiter au mieux vos connaissances dans l'organisation
- Quelles méthodes utiliser pour la prévision des nouveaux produits
- Anticiper et réagir face à un imprévu : les bonnes pratiques

- Tous nos stages de formations sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants
- Les formations sont déroulées en présentiel ou en classe virtuelle et étayées, chaque fois que cela est pertinent, d'études de cas et de mise en pratique ou en situation
- Un formulaire d'évaluation du formateur et du déroulé du programme suivi sera proposé aux participants à la fin du stage

ILLUSTRATION **Élaborer un processus de prévisions pour exploiter au mieux vos connaissances dans l'organisation**

Déjeuner

Piloter la performance de vos prévisions

- Évaluer votre ROI en fonction de l'amélioration de la prévision
- Les bons outils pour mesurer la performance de vos prévisions
- Comment utiliser l'analyse des historiques pour mieux prévoir

Fin de journée

JOUR 2 : METTRE EN PLACE UN PROCESSUS DE GESTION COLLABORATIVE

Accueil des participants

Sales & Operations Planning : concilier vos prévisions de ventes avec vos capacités industrielles

JEU PÉDAGOGIQUE **Jeu S&OP**

- Mise en situation des participants afin de faire ressortir l'utilité et les enjeux d'un processus S&OP

TOUR DE TABLE **Débriefing**

- Comment maîtriser les principes du S&OP au sein de votre entreprise

Déjeuner

Développer un projet de prévisions collaboratives au sein de votre entreprise

- Les étapes pour construire un S&OP
- Quels écueils à éviter
- Comment faire interagir le S&OP avec les autres niveaux de planification
- Vers un Integrated Business Planning, S&OP 2.0

Fin de journée
