



Analyse et Prévisions des Ventes

Lien : <https://maroc-performance.com/formation/analyse-et-previsions-des-ventes>

 DURÉE
3 jours (21h)

 RÉFÉRENCE
MC198

 CATÉGORIE
Stratégie Commerciale

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✓ Connaître et exploiter les principales techniques de prévision des ventes

POUR QUI ?

- ✓ Responsables commerciaux
- ✓ Directeurs des Ventes
- ✓ Chefs d'agence
- ✓ Directeurs commerciaux



Programme détaillé

1 / La prévision des ventes : enjeux et objectifs

- Pourquoi élaborer des prévisions des ventes ?
- Ce qui caractérise la prévision
- Qui prévoit ?

2 / Analyser et Prévoir

- Comprendre le passé :
 - analyser un historique
 - moyenne mobile
 - stabilisation des historiques
 - détermination de la tendance
- Prolonger :
 - détection et correction de valeurs anormales
 - analyse des tendances de vente
 - modélisation
- Prévoir :
 - méthodes de prévision : TB, indicateurs réalistes, échéancier de contrôle
 - points forts et points faibles : choix d'une méthode adaptée au produit, au marché, à l'activité

3 / Construire un tableau de bord de suivi d'évolution

- Contrôle de l'évolution des ventes
- Suivi et contrôle des réalisations par rapport à l'objectif

- Prévention des dérapages
- Actualisation de l'objectif : obtenir le recul nécessaire et prendre en considération l'accélération du mouvement sur les marchés

4 / Elaborer sa planification stratégique

- Définir les objectifs à atteindre
- Mettre en place le plan d'actions par fonction
- Identifier et prioriser les actions : ciblage des potentiels, formulation de l'offre, définition du mix, conquête ou développement clientèle existante, techniques de vente / moyens d'animation
- Décliner le plan en séquences temps / étapes / responsables
- Elaborer les outils de contrôle, le tableau de bord et les principaux indicateurs

Approche pédagogique

- ✓ Support Ecrit et Projection
- ✓ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✓ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✓ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✓ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✓ Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

 15 au 17 Juil. 2026

 Présentiel - Casablanca

 09 au 11 Sep. 2026

 Distanciel

 11 au 13 Nov. 2026

 Distanciel

 Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

 **Téléphone** : +212 522 247 210

 **Email** : contact@maroc-performance.com

 **Web** : <https://www.maroc-performance.com>

Maroc Performance