



Gestion des Prévisions Commerciales

Lien : <https://maroc-performance.com/formation/gestion-des-previsions-commerciales>

 DURÉE
3 jours (21h)

 RÉFÉRENCE
MC199

 CATÉGORIE
Stratégie Commerciale

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Savoir construire des prévisions

POUR QUI ?

- ✓ Tout collaborateur ou Manager en charge de gérer et d'établir des prévisions



Programme détaillé

1 / Le Rôle des Prévisions dans l'entreprise

- Relations entre prévisions et optimisation des stocks
- Utilisation des prévisions dans la gestion de cycle de vie de produit/service
- Calcul du ROI d'une amélioration de prévisions

2 / Mesure de la performance de la prévision

- Comment mesurer ?
- C'est quoi une bonne prévision ?

3 / Analyser l'historique pour mieux prévoir

- Analyser les profils de demande
- Identifier les événements récurrents et exceptionnels

4 / Choisir un modèle de prévision

- Méthode statistiques de génération de prévisions
- Prévisions statistiques : quel niveau de détail ?

5 / Utiliser les connaissances dans l'organisation pour améliorer les prévisions

- Qui inclure dans le processus ?
- Comment éviter les pièges ?

6 / Méthodes de prévision des nouveaux produits et services

- Techniques disponibles et domaines d'application
- Jeu Delphi : construction d'une prévision collaborative

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

 19 au 23 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>