

Analyse et Prévisions des Ventes

Lien : https://innov-maroc.com/formation/analyse-et-previsions-des-ventes

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
3 jours (21h)	**MC198**	**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

INNOV MAROC



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

INNOV MAROC

- 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

03 au 05 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mars au 02 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 28 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 23 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
22 au 24 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

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

INNOV MAROC

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@innov-maroc.com
Web : https//www.innov-maroc.com

Document généré le 25/11/2026 — Réf : MC198
INNOV MAROC — Tous droits réservés

INNOV MAROC