

Formation : Construire et piloter un système de prévision des ventes

Formalisez, exploitez des prévisions issues de données historiques

Cours pratique - 2j - 14h00 - Réf. PPV

Prix : 1360 € H.T.

NEW

Comment produire des prévisions fiables dans un contexte instable, avec des données parfois incomplètes ou volatiles ? Cette formation propose une démarche structurée : analyser le passé, modéliser les tendances, choisir la méthode adaptée, anticiper les variations et suivre les écarts. Une alternance d'apports techniques, cas pratiques et d'exercices d'analyse prépare à une mise en œuvre immédiate.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Analyser des historiques de vente pour dégager tendances et saisonnalités
- ✓ Détecter et corriger les anomalies dans les séries temporelles
- ✓ Sélectionner une méthode de prévision adaptée au contexte produit/marché
- ✓ Construire un tableau de bord de suivi des ventes prévisionnelles
- ✓ Interpréter les écarts entre prévisions et réalisations pour ajuster les plans
- ✓ Simuler différents scénarios et mesurer leur impact sur l'activité

Public concerné

Professionnels de la supply chain, de la production, des achats, impliqués dans la mise en place ou l'amélioration d'un processus de prévision.

Prérequis

Maîtrise des fondamentaux d'Excel et notions de base en analyse de données.

Vérifiez que vous avez les prérequis nécessaires pour profiter pleinement de cette formation en faisant [ce test](#).

PARTICIPANTS

Professionnels de la supply chain, de la production, des achats, impliqués dans la mise en place ou l'amélioration d'un processus de prévision.

PRÉREQUIS

Maîtrise des fondamentaux d'Excel et notions de base en analyse de données.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Analyses d'historiques, détection d'anomalies, choix de modèles, simulations d'évolution, construction d'indicateurs et d'un tableau de bord opérationnel.

Méthodes pédagogiques

Apports méthodologiques. Pédagogie active et participative. Partage de pratiques, échanges.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Analyser l'historique pour comprendre les dynamiques de vente

- Explorer les données : sources, qualité, nettoyage
- Visualiser les séries temporelles et dégager les premières tendances
- Identifier les effets structurels : saisonnalité, cycles, ruptures

Travaux pratiques

Diagnostiquer un historique et formuler les premières hypothèses prévisionnelles.

2 Stabiliser et fiabiliser les données avant prévision

- Appliquer les techniques de lissage (moyennes mobiles, lissage exponentiel)
- Détecter et corriger les valeurs anormales
- Qualifier la stabilité d'une série pour choisir la méthode de prévision

Travaux pratiques

Corriger une série perturbée et produire une version stabilisée exploitable.

3 Déterminer les tendances et les modèles adaptés

- Analyser les tendances court/long terme (régression, modèles linéaires)
- Comparer les modèles possibles (linéaires, non linéaires, ARIMA)
- Sélectionner le modèle adapté au contexte produit/marché

Travaux pratiques

Choisir un modèle à partir d'un cas produit et justifier la décision.

4 Produire des prévisions quantitatives fiables

- Appliquer une méthode de prévision quantitative ou qualitative
- Structurer un échéancier de prévision et les indicateurs associés
- Évaluer la performance prévisionnelle (MAPE, biais, erreurs)

Travaux pratiques

Réaliser une prévision complète et interpréter les erreurs obtenues.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

5 Suivre les ventes et piloter les écarts

- Construire un tableau de bord prévisionnel
- Mesurer les écarts entre prévisions et réalisations
- Identifier les signaux de dérapage et leurs causes possibles
- Définir des actions correctives réalistes

Travaux pratiques

Analyser un tableau de bord et proposer un plan d'action.

6 Intégrer les facteurs externes et la saisonnalité

- Analyser l'impact d'événements spéciaux (promotions, ruptures, marché)
- Calculer les coefficients saisonniers (fixes, glissants)
- Ajuster les prévisions en fonction des variations externes

Travaux pratiques

Intégrer un événement promotionnel dans la prévision d'un produit.

7 Anticiper les retournements et simuler les scénarios

- Identifier les indicateurs clés de retournement de tendance
- Construire des scénarios d'évolution : risques, opportunités
- Mesurer le coût et l'impact des actions correctives ou de redressement

Travaux pratiques

Simuler des scénarios d'évolution et choisir le plus probable

8 Synthétiser et ancrer le processus de prévision

- Formaliser un processus prévisionnel adapté à l'entreprise
- Intégrer les outils utilisés (Excel ou systèmes internes)
- Définir un plan d'amélioration continue des prévisions

Travaux pratiques

Concevoir un mini processus de prévision directement réutilisable au travail.