CADRES EN MISSION BRETAGNE

Programme de la formation

Prévisions des Ventes

En groupe sur site

14 heures sur 2 jour(s)

Salarié en poste, Indépendant et dirigeant · De 2 à 6 participants

450 € HT / 540 € TTC par participant

Description courte

Comment former ses équipes aux prévisions des ventes. Comment identifier les points d'amélioration du processus de prévision, comment mettre en oeuvre ces améliorations et comment piloter le processus

Profil des participants

acteurs : avoir des appétences pour les calculs et les relations avec les commerciaux

être apte à défendre les points de vue des prévisions

Prérequis

Direction : être motivé à améliorer ses équipes de prévision et à améliorer le processus de prévision des ventes

acteurs : avoir des notions de prévision des ventes

Objectifs

savoir réaliser les prévisions de vente dans son entreprise

identifier les points d'amélioration et les mettre en oeuvre

mettre en place un système de pilotage du processus de prévision des ventes

Aptitudes et compétences visées / attestées

réaliser les prévisions des ventes

savoir améliorer le processus de prévision des ventes

Contenu

Voir Fiche

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

évaluation continue (exercices pédagogiques)

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : *(mise en place de compensation…)*

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Intervenant

Didier Mielcarek