





## 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](mailto:nadiahadjeri@cadresenmission.com)

## Intervenant

Didier Mielcarek