



PRÉVISIONS DE VENTE

Comprendre l'importance de la prévision dans la gestion de la Supply Chain et maîtriser les processus de prévisions de vente en utilisant les systèmes d'information et les outils d'analyse.

Fondamental Présentiel À distance 2 jours

Prix : 1390 € HT

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre l'importance de la prévision dans la gestion de la Supply Chain
- Maîtriser les processus de prévisions de vente en utilisant les systèmes d'information et les outils d'analyse

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Pour qui :

- Tout public

Prérequis :

- Aucun

PROGRAMME

Contenu (progression pédagogique) : 1. Importance de la prévision dans la gestion de la Supply Chain

- Périmètre et enjeux de la Supply Chain
- Modes de gestion de la demande
- Planification et plan d'approvisionnement

2. Processus de prévisions : Phase amont

- Granularité
- Qualification de la nature du besoin
- Définition de la temporalité
- Composition du Comité de prévision

3. Processus de prévisions : Phase aval

- Collecte et filtrage des données
- Exploitation de la demande passée
- Tests des modèles

4. Prévisions de vente et systèmes d'information

- Principaux progiciels de prévisions
- Big data et Intelligence Artificielle



5. Pilotage et amélioration des prévisions de vente

- Mesure de la fiabilité des prévisions
- Amélioration des performances des prévisions