



PREVISION DES VENTES

PROGRAMME DE LA FORMATION

Durée	2 jours en présentiel	Prix	1800€ HT
Lieu	EURODECISION 9A rue de la porte de Buc 78000 Versailles Accessible aux personnes en situation de handicap	Dates	Voir site web
		Contact	Caroline BOSCHET formation@eurodecision.com +33 (0)1 39 07 12 40

Satisfaction moyenne : 4,9/5

Prérequis

Cette formation, très axée sur la pratique, est conçue pour que les participants, quel que soit leur niveau en mathématiques ou statistiques (niveau Bac), puissent la suivre sans difficultés. Il est en revanche nécessaire de maîtriser les fonctions basiques d'Excel (création de formules, copier/coller, création de graphiques...).

Objectifs

Cette formation a pour objectifs :

- ✧ de faire découvrir les différentes méthodes de prévision des ventes et leurs modes d'utilisation,
- ✧ d'en appréhender les avantages et limites,
- ✧ de vous préparer à choisir la technique de prévision la plus adaptée à votre secteur d'activité et à mettre en place des outils de prévision au sein de votre entreprise.

A l'issue de cette formation, les stagiaires seront donc en mesure :

- ✧ de connaître les **algorithmes** de calcul **adaptés au secteur** et le degré de précision attendue,
- ✧ d'élaborer une **typologie des articles** en fonction de la **méthode de calcul**,
- ✧ de savoir corriger les historiques de ventes des valeurs anormales,
- ✧ d'utiliser les algorithmes de calcul **adaptés aux produits**,
- ✧ de définir des outils d'**alertes** et les **tableaux de bord**,
- ✧ de connaître l'**objectif à atteindre** concernant la qualité de la **prévision**.

Vous êtes concerné(e)

- ✧ vous menez une réflexion sur la faisabilité des prévisions de ventes à partir d'outils statistiques,
- ✧ vous souhaitez mettre en place ou améliorer votre système de prévision,
- ✧ vous êtes impliqué dans l'optimisation de la Supply Chain, de la production, des achats, ou du marketing.

Programme détaillé

Première journée (ou deux premières demi-journées en distanciel)

Le premier jour, illustré d'exercices sur tableur, est destiné à présenter les différentes méthodes de prévision avec pour objectif de :

- ✧ montrer la facilité de mise en œuvre des principales méthodes
- ✧ bien comprendre leur fonctionnement
- ✧ appréhender leurs limites d'utilisation

INTRODUCTION AUX PROBLÈMES DE LA PRÉVISION DE LA DEMANDE

- Qu'est-ce que prévoir, pourquoi prévoir?
- Les enjeux de la fonction prévision

APPRIVOISER L'ALÉATOIRE

- Démarche : parler d'avenir c'est connaître le passé et apprivoiser l'aléatoire
- Notations et tests statistiques de base

NETTOYER LES DONNÉES

- Présentation des données
- Détecter et corriger des valeurs anormales

ESTIMER UNE TENDANCE

- Détecter une tendance
- Filtrer et décomposer une série
- Evaluer la qualité de l'ajustement
- Extrapoler une tendance

PRÉVOIR DES PHÉNOMÈNES SAISONNIERS

- Détecter une saisonnalité
- Modèle saisonnier multiplicatif

UTILISER DES MODÈLES ADAPTATIFS

- Modèle de Holt
- Modèle de Holt-Winters

Deuxième journée (ou deux dernières demi-journées en distanciel)

La deuxième journée met l'accent sur la pratique et les problématiques de l'utilisation adéquate des techniques de prévision.

UTILISER DES MODÈLES EXPLICATIFS

- Régression linéaire simple
- Régression linéaire multiple

DÉMARCHE PRATIQUE

- Que prévoit-on ?
- Quel est le bon horizon de prévision ?
- Quelle est la fréquence d'actualisation des prévisions ?
- Quelle est la bonne maille de prévision ?
- Comment gérer les événements exceptionnels ?
- Quelle méthode/technique choisir ?

- Comment mesurer la qualité des prévisions ?

QUIZZ

CAS PRATIQUE

CONCLUSION ET ÉCHANGES

Intervenants

La formation est assurée par un de nos consultants experts en prévision :

- ✧ **Magalie GUILLON**, consultante en data science chez EURODECISION, elle a réalisé de nombreux projets sur les problématiques d'optimisation par plan d'expériences, de prévision des ventes, de modélisation, et plus généralement de data science. Elle est formatrice sur le thème de la prévision des ventes, de la prévision des flux ou des séries temporelles pour la société La Poste (250 personnes sur 17 sessions étalées sur 3 ans) et pour la Haute École de gestion Genève (HEG). Pour Renault, elle enseigne l'optimisation de la conception à l'aide du logiciel Alternova.
- ✧ **Denis MONTAUT**, co-fondateur et PDG d'EURODECISION. Expert reconnu, il a réalisé de nombreux projets en mathématiques décisionnelles et a dirigé le développement de toute la gamme de composants métier de la société. Auteur de nombreuses publications sur l'optimisation des ressources, il continue à enseigner les mathématiques décisionnelles à l'ESSEC, l'Ecole Centrale de Paris et l'ENSAI.

Pédagogie

Afin d'illustrer la formation et de démontrer la facilité de mise en œuvre des outils présentés, chaque participant utilisera un ordinateur ce qui lui permettra de résoudre par lui-même les études de cas sur le tableur Excel.

Evaluation

Tout au long de la formation des cas pratiques sont soumis aux participants pour vérifier la bonne compréhension des notions et techniques présentées. Un quizz final permet de vérifier que toutes les notions abordées sont bien acquises.

Contact en cas de besoin d'aménagement(s) spécifique(s)

Caroline BOSCHET

01-39-07-12-40

caroline.boschet@eurodecision.com



Informations diverses

EURODECISION est un organisme de formation agréé (agrément n°11780765678) et **certifié QUALIOP1** pour les actions de formation. A ce titre, nos formations peuvent faire l'objet d'une demande de prise en charge financière par un OPCO dans le cadre de votre plan de développement des compétences.