MÉTIERS ET OUTILS DE LA SUPPLY CHAIN

Prévisions de vente : préparer l'historique, calculer et fiabiliser ses prévisions

La prévision de vente commande toute la chaîne logistique : elle détermine les approvisionnements les stocks et la charge de production. Pourtant elle repose souvent sur le sentiment des commerciaux ou sur la reconduction du mois précédent. Les ruptures et les stocks dormants qui en découlent sont attribués à la logistique alors qu'ils prennent naissance bien en amont. Ces deux jours sont consacrés à l'entraînement : nettoyage de l'historique, repérage de la tendance et de la saisonnalité, application des méthodes de calcul usuelles, mesure de l'erreur et confrontation avec les informations commerciales. Les exercices s'enchaînent sur tableur à partir de jeux de données réalistes.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 650 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Prévisionnistes, approvisionneurs, gestionnaires de stocks, planificateurs, responsables supply chain et administrateurs des ventes.

PRÉREQUIS
Utiliser un tableur et connaître le fonctionnement de la chaîne d'approvisionnement.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

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

- Préparer un historique de ventes exploitable pour la prévision
- Identifier la tendance et la saisonnalité d'une série de ventes
- Appliquer les méthodes de prévision adaptées au profil de la demande
- Mesurer l'erreur de prévision et en suivre l'évolution
- Confronter la prévision calculée aux informations du terrain
- Présenter la prévision retenue lors de la réunion de pilotage

03 Programme détaillé

M1 Préparer l'historique

- Nettoyer avant de calculer
- Choix de la maille et de l'horizon de prévision
- Repérage des valeurs aberrantes et des ruptures de stock
- Retraitement des promotions et des événements exceptionnels
- Regroupement des références au comportement proche
- Atelier : Chaque participant retraite un historique comportant des périodes atypiques.

M2 Lire la demande

- Reconnaître le profil avant de choisir la méthode
- Tendance saisonnalité et part aléatoire d'une série
- Distinction entre demande régulière et demande erratique
- Effet du cycle de vie du produit sur la prévision
- Représentation graphique comme premier outil d'analyse
- Cas pratique : Le groupe classe plusieurs séries de ventes selon leur profil de demande.

M3 Calculer la prévision

- Appliquer la méthode adaptée
- Moyennes mobiles et lissage exponentiel
- Prise en compte de la tendance et des coefficients saisonniers
- Prévision des articles à faible rotation
- Paramétrage des méthodes et effet sur la réactivité
- Automatisation des calculs sur tableur
- Atelier : Chaque participant calcule la prévision d'une même série par deux méthodes puis compare.

M4 Mesurer et arbitrer

- Passer de la prévision calculée à la prévision engagée
- Indicateurs d'erreur de prévision et suivi dans le temps
- Recherche des causes d'une erreur persistante
- Apport des informations commerciales et des lancements
- Déroulement de la réunion de consensus sur la prévision
- Communication de la prévision aux approvisionnements
- Mise en situation : Un participant défend sa prévision face aux objections des commerciaux joués par le groupe.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 650 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr