

Mettre en Place un Système de Prévision des Ventes par IA pour Fiabiliser le Forecasting Trimestriel et Annuel

Lien : https://maroc-performance.com/formation/mettre-en-place-un-systeme-de-prevision-des-ventes-par-ia-pour-fiabiliser-le-forecasting-trimestriel-et-annuel

DURÉE
10 jours (70h)

RÉFÉRENCE
COM125

CATÉGORIE
IA Commerciale, Sales Tech et Automatisation des Ventes

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les principes du forecasting commercial augmenté par l’intelligence artificielle
- Identifier les données nécessaires à la construction d’un système de prévision fiable
- Évaluer et améliorer la qualité des données commerciales utilisées pour le forecasting
- Identifier les variables et KPI ayant un impact sur les prévisions de ventes
- Analyser tendances, saisonnalités, cycles commerciaux et ruptures de tendance
- Comprendre les principales méthodes statistiques et techniques de Machine Learning utilisées en prévision
- Construire ou paramétrer un modèle de prévision adapté aux données de l’entreprise
- Intégrer les données du CRM et du pipeline commercial dans le processus prédictif
- Construire des scénarios trimestriels et annuels pour faciliter la prise de décision
- Mesurer la précision, les biais et les erreurs du modèle de forecasting
- Concevoir des tableaux de bord permettant de suivre les prévisions et écarts
- Automatiser la collecte, l’actualisation et la diffusion des forecasts
- Intégrer l’IA dans les rituels de pilotage commercial et de planification
- Mettre en place un système de forecasting évolutif permettant de fiabiliser les décisions commerciales et financières

Maroc Performance

👥 POUR QUI ?

- Directeurs commerciaux et Sales Directors
- Responsables Sales Operations et Revenue Operations
- Sales Managers et responsables des équipes commerciales
- Business Analysts et Data Analysts
- Revenue Managers et responsables du Revenue Management
- Responsables Business Intelligence
- Contrôleurs de gestion et analystes financiers
- Responsables planification et prévisions
- Demand Planners et Supply Chain Managers
- Responsables CRM et transformation digitale
- Data Scientists et professionnels de l’IA appliquée au business
- Chefs de projets Data, BI et Analytics
- Dirigeants et managers souhaitant fiabiliser leurs prévisions commerciales
- Professionnels impliqués dans le processus de forecasting trimestriel et annuel

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre le Sales Forecasting augmenté par l’IA

- Comprendre les principes de la prévision des ventes par les données et l’IA
- Identifier les limites des méthodes traditionnelles de forecasting
- Définir les objectifs, horizons et niveaux de précision attendus

2 / Cartographier les sources de données commerciales

- Identifier CRM, ERP, historiques de ventes, devis et opportunités
- Recenser les données internes et facteurs externes pertinents
- Évaluer la qualité, disponibilité et granularité des données

3 / Préparer et fiabiliser les données de forecasting

- Nettoyer les historiques de ventes et données d’opportunités
- Traiter valeurs manquantes, doublons et anomalies
- Standardiser les données pour garantir la cohérence des analyses

4 / Construire les indicateurs prédictifs

- Identifier les variables influençant les ventes
- Analyser pipeline, taux de conversion, cycles de vente et saisonnalité
- Définir les KPI nécessaires au modèle de prévision

5 / Analyser les tendances et la saisonnalité

Maroc Performance

- Identifier tendances structurelles et variations saisonnières
- Étudier les cycles commerciaux et effets calendaires
- Détecter les ruptures de tendance et changements de comportement

6 / Choisir les méthodes de prévision adaptées

- Comparer approches statistiques et modèles de Machine Learning
- Comprendre les méthodes de séries temporelles et modèles prédictifs
- Sélectionner une approche selon le volume, la qualité et la complexité des données

7 / Construire un modèle de prévision par IA

- Préparer les données d’apprentissage et de validation
- Construire ou paramétrer un modèle prédictif
- Produire des prévisions par produit, région, segment ou commercial

8 / Intégrer les données du pipeline commercial

- Exploiter les opportunités, étapes du cycle de vente et probabilités de closing
- Comparer pipeline théorique et ventes historiquement réalisées
- Améliorer la prévision grâce aux signaux provenant du CRM

9 / Construire plusieurs scénarios de forecast

- Élaborer des scénarios pessimiste, probable et optimiste
- Simuler l’impact des variations de conversion, prix, volume et délais
- Préparer des projections trimestrielles et annuelles

10 / Mesurer la fiabilité du modèle

- Comparer prévisions et ventes réellement réalisées
- Mesurer les erreurs de prévision et biais systématiques
- Identifier les facteurs expliquant les écarts entre forecast et réalité

Maroc Performance

11 / Concevoir un dashboard de pilotage prédictif

- Visualiser prévisions, objectifs, pipeline et écarts
- Construire des indicateurs d’alerte et de tendance
- Présenter les résultats aux équipes commerciales et à la Direction

12 / Automatiser le processus de forecasting

- Automatiser la collecte et la préparation des données
- Mettre en place des cycles réguliers d’actualisation du forecast
- Organiser les notifications et alertes sur les évolutions significatives

13 / Déployer le système auprès des équipes commerciales

- Intégrer le forecasting dans les rituels commerciaux
- Définir les responsabilités de mise à jour et de validation
- Accompagner les utilisateurs dans l’adoption du modèle prédictif

14 / Gouverner et améliorer continuellement le système

- Mettre en place une gouvernance des données et des modèles
- Surveiller la performance et la dérive du modèle
- Améliorer progressivement la précision du forecast grâce au retour d’expérience

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

30 Nov. au 11 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
08 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 16 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mai au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
26 Juil. au 06 Août 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance