

Mettre en Place le Forecasting Prédictif des Ventes pour Fiabiliser les Prévisions et Sécuriser les Engagements auprès de la DG

Lien : https://maroc-performance.com/formation/mettre-en-place-le-forecasting-predictif-des-ventes-pour-fiabiliser-les-previsions-et-securiser-les-engagements-aupres-de-la-dg

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM131

CATÉGORIE
Management et Animation de l'Équipe Commerciale

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les principes et enjeux du Sales Forecasting
- Structurer les données commerciales nécessaires à des prévisions fiables
- Améliorer la qualité et la discipline du pipeline commercial
- Maîtriser les principales méthodes de prévision des ventes
- Comprendre et exploiter les approches prédictives appliquées au forecasting
- Identifier les biais, anomalies et risques susceptibles de fausser les prévisions
- Construire des scénarios Commit, Best Case et Pipeline pertinents
- Définir des KPI permettant de mesurer la précision et la fiabilité du forecast
- Construire un système de pilotage permettant d’anticiper les écarts par rapport aux objectifs
- Présenter à la Direction Générale des prévisions argumentées, transparentes et assorties d’un niveau de confiance

POUR QUI ?

- Directeurs Commerciaux et Sales Directors
- Chief Revenue Officers (CRO)
- Sales Managers et responsables d’équipes commerciales
- Revenue Operations Managers
- Sales Operations Managers
- Business Development Managers
- Key Account Managers et Strategic Account Managers
- responsables Grands Comptes
- Sales Analysts et Business Analysts
- Data Analysts spécialisés en Sales Analytics
- responsables CRM et Performance Commerciale
- Contrôleurs de gestion commerciale
- Directeurs de Business Units
- Cadres dirigeants souhaitant fiabiliser les prévisions commerciales et sécuriser les engagements de chiffre d’affaires auprès de la Direction Générale

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre les fondamentaux du Sales Forecasting

- Comprendre les enjeux du forecasting dans le pilotage commercial
- Distinguer forecast, budget, quota, pipeline et objectif commercial
- Identifier les conséquences d’un forecast insuffisamment fiable

2 / Structurer les données nécessaires au forecasting

- Identifier les sources : CRM, ERP, historique des ventes et pipeline
- Évaluer la qualité, la complétude et la fiabilité des données
- Mettre en place les règles de gestion nécessaires à un forecasting robuste

3 / Construire un pipeline exploitable pour la prévision

- Définir les étapes et probabilités du pipeline
- Évaluer la maturité réelle des opportunités
- Identifier les opportunités obsolètes, surévaluées ou à risque

4 / Maîtriser les méthodes classiques de prévision

- Exploiter les données historiques et tendances commerciales
- Utiliser les méthodes par probabilité, pondération et scénarios
- Comparer les prévisions statistiques avec le jugement des commerciaux

5 / Déployer le Forecasting prédictif

Maroc Performance

- Comprendre les principes des modèles prédictifs appliqués aux ventes
- Identifier les variables influençant la probabilité de closing
- Exploiter les signaux historiques, comportementaux et transactionnels

6 / Identifier les risques et biais du forecast

- Détecter l’optimisme commercial et les biais de jugement
- Identifier les opportunités à forte probabilité apparente mais à risque
- Mettre en place des contrôles de cohérence et mécanismes d’alerte

7 / Construire plusieurs scénarios de prévision

- Élaborer les scénarios Commit, Best Case et Pipeline
- Simuler différents niveaux de conversion et de timing
- Évaluer les écarts potentiels par rapport aux objectifs

8 / Mettre en place un Sales Forecasting Dashboard

- Construire les indicateurs de suivi du forecast
- Suivre précision, couverture du pipeline, conversion et vélocité
- Mettre en place des alertes sur les écarts significatifs

9 / Piloter les revues de forecast avec les équipes

- Structurer les Forecast Reviews avec les commerciaux et managers
- Challenger les hypothèses et dates de closing
- Transformer les écarts identifiés en plans d’actions commerciaux

10 / Sécuriser les engagements auprès de la Direction Générale

- Construire un forecast consolidé, transparent et argumenté
- Présenter risques, hypothèses, scénarios et niveaux de confiance à la DG
- Mettre en place une démarche continue de recalibrage et d’amélioration de la précision

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 04 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
15 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 16 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
02 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