

SP8 – Optimiser ses prévisions de vente à l'international

Outils pédagogiques CRM et gestion des flux

OBJECTIFS

Accompagner les entreprises dans le domaine stratégique essentiel de la prévision des ventes (Demand Chain Management). La prévision des ventes est une des fonctions cruciales de l'entreprise car son contrôle permet de remettre le client au centre de la chaîne des flux physiques, des flux financiers, d'éviter de nombreux écueils tant au niveau de la satisfaction client que de l'optimisation financière.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Intervention pragmatique basée sur des cas concrets. Simulations sur ERP/PGI (SAP module SD) Supports écrits et visuels. Jeu de simulation.

PRÉREQUIS

Maîtrise des techniques principales de gestion de prévision de ventes.

PROGRAMME

COMPRENDRE LES FONDAMENTAUX DES PRÉVISIONS DE VENTES

- À quoi sert une prévision de ventes?
- Éléments clés
 - Production sur stocks, réduction des risques d'obsolescence, impact sur le BFR, dans le cadre de quel processus mettre en place les prévisions de ventes ?
 - Quelle organisation mettre en place pour obtenir une bonne prévision de ventes?
 - Des systèmes fiables qui supportent les hommes et les processus

LES BASES STATISTIQUES ET MATHÉMATIQUES

- Analyse statistique à partir des données historiques, intégrer les hypothèses du marché
- Exercices pratiques : calculer une prévision à partir d'une suite de valeurs
- Niveau d'agrégation de l'analyse statistique

FOCUS SUR LES SYSTÈMES/DÉMONSTRATION

- Présentation de deux modules

OUTIL SAP MODULE DP « DEMAND PLANNING »

- Idées clés : donner un aperçu de l'outil via des copies
- Opérations principales
- Manipulation de l'outil

OUTIL STATISTICAL PACK. OUTIL DE PRÉVISION DE VENTES

- Mettre l'outil en consultation en ligne
- Faire manipuler l'outil

CAS PRATIQUE

- Mise en place du système de prévision de ventes
- Focalisation sur les processus de communication et la remontée des informations
- Focalisation sur les références difficilement prévisibles.
- L'enjeu : amélioration du niveau de service

FOCUS : LE PARTENARIAT CLIENT



3 mars 2021
8 septembre 2021



780 €
(net exonération de TVA)



1 jour
7h



Responsables commerciaux (ADV), Acheteurs internationaux, Directeurs production, Directeurs financiers, Logisticiens.



Spécialiste en logistique internationale, après avoir été secrétaire général d'une société de transport, a été directeur des opérations logistiques dans une grande entreprise française d'électronique et communication. Depuis vingt ans, il dirige une société de conseil. Il maîtrise les outils internationaux de la Demand Chain.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

p.19



Les conditions générales de vente ci-après qui régissent les prestations Formatex, priment sur les conditions générales d'achat des clients.

INSCRIPTION AUX FORMATIONS EN INTER-ENTREPRISES :

L'inscription s'effectue par l'envoi du bulletin d'inscription figurant sur le site ou en annexe aux documents envoyés en PDF, dûment complétés, soit en ligne (site Formatex), soit par télécopie ou courrier. Pour chaque inscription, Formatex adresse à son client une convention de formation en deux exemplaires. L'un des exemplaires doit être retourné sans délai, signé et revêtu du cachet de l'entreprise. Une convocation individuelle est adressée au client dès confirmation du maintien de formation.

FORMATIONS EN INTRA-ENTREPRISE ET PARCOURS PERSONNALISÉ :

Les formations en intra-entreprise et coaching font l'objet d'une proposition adaptée assortie d'un devis. Elles ne peuvent être mise en œuvre que sur acceptation formelle écrite de la proposition dans son intégralité.

INFORMATION PRISE EN CHARGE OPCO :

Si le client souhaite faire prendre en charge la formation auprès de son OPCO, il doit vérifier l'imputabilité de la formation, procéder à la demande avant la formation selon les délais imposés par l'OPCO et indiquer sur le bulletin d'inscription les coordonnées précises de l'établissement à facturer. Dans le cas d'un refus de prise en charge, le client reste redevable de l'intégralité de la prestation.

- **N° d'existence** : 11755181175
- **SIRET** : 398 167 890 00035

La facture est émise avant ou après la formation selon qu'il s'agisse d'une formation en inter ou intra-entreprise. Elle est adressée à l'entreprise ou l'OPCO selon le cas. Le paiement s'effectue à réception, par chèque à l'ordre de Formatex ou par virement à son compte bancaire (RIB à disposition). Formatex est non assujéti à la TVA, les tarifs indiqués s'entendent donc nets à payer.

ANNULATION DU FAIT DU CLIENT :

- Pour un inter-entreprises : toute participation peut être annulée dans la mesure où Formatex en est informé (courrier, fax ou e-mail) au moins 10 jours ouvrés avant la formation. Passé ce délai, le montant de la participation retenu sera de 50 % si l'annulation est signalée 5 jours ouvrés inclus avant le début de la formation et de 100 % si elle est reçue 3 jours ouvrés inclus avant le démarrage.
- L'annulation n'entraînera aucun frais si le participant se fait remplacer par un collaborateur de la même entreprise ayant les mêmes besoins en formation
- Pour un intra-entreprise : les conditions d'annulation diffèrent selon le format du projet. Si elles ne sont pas spécifiées dans l'offre initiale, les conditions suivantes s'appliquent : le client se réserve le droit d'annuler la formation 15 jours ouvrés avant le début de l'intervention. Passé ce délai, des indemnités correspondant à 100 % du coût de l'intervention seront dues à Formatex.

ANNULATION OU REPORT DU FAIT DE FORMATEX :

Formatex se réserve la possibilité de reporter ou d'annuler la formation. Dans ce cas, le client est prévenu au moins sept jours avant la date de début de la formation. Le client ne pourra prétendre à aucune indemnité du fait de cette annulation ou de ce report. En revanche, les sommes versées par le client pour cette prestation lui seront remboursées dans un délai maximum de 30 jours.

RELATION CLIENT-FOURNISSEUR :

Le client s'engage à ne faire aucune proposition directe aux formateurs missionnés par Formatex et à prendre contact systématiquement avec Formatex pour toute suite éventuelle, quelle qu'elle soit.

Le client s'interdit d'utiliser ou de transmettre, même à des tiers, les coordonnées (adresse, téléphone, fax, e-mail) de l'intervenant qui ne seraient pas celles de Formatex.

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE :

En application de la législation relative à la propriété intellectuelle (protection en matière de droit d'auteur, marque déposée), les logiciels, supports, brochures, documentations, outils, cours et tout autre document mis à la disposition du client et de son personnel sont la propriété de Formatex ou de ses donneurs de licence. En conséquence, le client s'interdit d'utiliser, de reproduire, directement ou indirectement, en totalité ou en partie, d'adapter, de modifier, de traduire, de représenter, de commercialiser ou de diffuser à des membres de son personnel non participants aux formations ou à des tiers les supports ou autres ressources pédagogiques mis à disposition sans l'autorisation expresse et écrite de Formatex ou de ses ayants droit. Les parties s'engagent à garder confidentiel les informations et documents de nature économique, technique ou commerciale concernant l'autre partie, auxquels elles pourraient avoir accès au cours de l'exécution du contrat.

DROIT APPLICABLE ET ATTRIBUTION DE COMPÉTENCE :

Le contrat est régi par le droit français, à l'exception des dispositions de la Convention de Vienne de 1980. En cas de litige relatif à l'exécution du contrat, les parties s'efforceront de trouver une solution amiable. À défaut, les tribunaux de Paris seront seuls compétents.

RÈGLEMENT INTÉRIEUR : <https://www.formatex.fr/reglement-interieur-applicable-aux-stagiaires/>

LA FORMATION

Intitulé : Code :

Date(s) souhaitées :

Prix :

- Prix net/participant :
- Participation du déjeuner : OUI (20€/jour) NON

Total net (en euros) :

L'ENTREPRISE

Raison sociale :

Numéro SIRET : Code NAF :

Adresse :

Ville : Code postal : Pays :

Responsable de formation : M. Mme.

Nom : Prénom : Téléphone : | | | | | | | |

Adresse e-mail : Fax : | | | | | | | |

PARTICIPANT N°1 :

M. Mme.

Nom : Prénom : Téléphone : | | | | | | | |

Adresse e-mail : Fax : | | | | | | | |

Fonction :

Adresse :

Ville : Code postal : Pays :

PARTICIPANT N°2 :

M. Mme.

Nom : Prénom : Téléphone : | | | | | | | |

Adresse e-mail : Fax : | | | | | | | |

Fonction :

Adresse :

Ville : Code postal : Pays :

FACTURATION/FINANCEMENT

Bon de commande : Oui Non Si oui, n° :

Règlement par OPCO : Oui Non Si oui, nom de l'OPCO :

Adresse :

Ville : Code postal : Pays :

Ci-joint un chèque en EUR : Oui Non

Date et signature :

Je déclare avoir lu et accepté sans réserve les conditions générales de vente détaillées au recto ou accessibles à l'adresse suivante www.formatex.fr/mentions-legales.html, j'atteste sur l'honneur avoir souscrit une police d'assurance qui couvre tous les risques liés à ma participation aux événements FORMATEX et en particulier ma responsabilité civile.