



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

Lien :

<https://innov-maroc.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**

🎯 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

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



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

- 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

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

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

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

Réservation & Renseignements

 **Téléphone** : +212 522 247 210

 **Email** : contact@innov-maroc.com

 **Web** : <https://www.innov-maroc.com>

Document généré le 12/10/2026 — Réf : COM125
INNOV MAROC — Tous droits réservés