



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

Lien :

<https://innov-maroc.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**

🎯 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



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

- 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 vitesse
- 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

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

 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 : COM131

INNOV MAROC — Tous droits réservés