

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

EVOLUTION5  
Jean-Denis Coindre  
06.29.78.66.25  
contact@evolution5.fr

## Accès à la formation

## Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarié(e)  
Actif(ve) non salarié(e)

## Sélection :

Dossier

## Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

## Conditions d'accès :

Aucune

## Prérequis pédagogiques :

• Avoir les bases en Data • Savoir naviguer sous Windows • Savoir installer un logiciel

## Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

• Identifier les sources de données pertinentes. • Mettre en place des procédures de collecte des données de vente. • Appliquer des méthodes de nettoyage pour assurer la qualité des données. • Utiliser des méthodes analytiques pour identifier les tendances. • Extraire des insights pour orienter la stratégie commerciale. • Évaluer la performance individuelle des produits. • Optimiser l'assortiment en fonction des opportunités identifiées. • Segmenter la clientèle selon des critères définis. • Personnaliser la stratégie de vente pour chaque segment. • Appliquer des modèles prédictifs pour anticiper la demande.

## Contenu et modalités d'organisation

Module 1: Identifier les Sources de Données pour l'Analyse Localiser et évaluer les différentes sources de données pertinentes pour la stratégie de vente. Module 2: Collecter et Nettoyer les Données de Vente Mettre en place des procédures de collecte de données de vente. Appliquer des techniques de nettoyage pour assurer la qualité des données. Module 3: Analyser les Tendances de Vente Utiliser des méthodes d'analyse pour identifier les tendances de vente. Extraire des insights pour orienter la stratégie commerciale. Module 4: Évaluer la Performance des Produits Appliquer des analyses pour évaluer la performance individuelle des produits. Identifier les opportunités d'optimisation de l'assortiment. Module 5: Segmenter la Clientèle Utiliser des critères de segmentation pour mieux comprendre les comportements d'achat. Personnaliser la stratégie de vente en fonction des segments identifiés. Module 6: Analyser le Cycle de Vie du Produit Étudier le cycle de vie des produits pour adapter les stratégies de vente. Proposer des recommandations pour la gestion du portefeuille de produits. Module 7: Évaluer l'Efficacité des Canaux de Vente Analyser la performance des canaux de vente utilisés. Recommander des ajustements pour maximiser l'efficacité. Module 8: Prédire la Demande Future Appliquer des modèles prédictifs pour anticiper la demande future. Optimiser les niveaux de stock et les stratégies de production. Module 9: Élaborer des Tableaux de Bord et Rapports Créer des tableaux de bord visuels pour suivre les KPI de vente. Générer des rapports pour communiquer les résultats et les recommandations. Module 10: Développer des Stratégies Commerciales Basées sur les Données Utiliser les analyses pour formuler des recommandations stratégiques. Mettre en œuvre des ajustements dans la stratégie de vente en fonction des insights obtenus. Nous pouvons adapter et personnaliser le programme en fonction de vos besoins par des compléments. N'hésitez pas à nous contacter pour ajuster le programme de votre formation !

Durées de la formation \*30h en FOAD

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Non renseigné

## Validation(s) Visée(s)

## &gt; Attestation de fin de formation

## Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00424149	du 01/01/2024 au 31/12/2024	(33)	EVOLUTION5		Non éligible	FPC
00533978	du 01/01/2025 au 31/12/2025	(33)	EVOLUTION5		Non éligible	FPC