Moscow Business School

# Прогнозирование и планирование продаж

Формат обучения: Онлайн

Срок обучения: 1 час

Место проведения: Ленинский проспект, д. 38А, город Москва

Выдаваемые документы: Сертификат Moscow Business School

## Программа обучения

Основы прогнозирования и планирования продаж

Особенности прогнозирования на рынках B2C и B2B

Принципы и методы прогнозирования

Стратегическое прогнозирование. Сценарный анализ

Математические методы прогнозирования продаж

Статистический анализ влияющих факторов

Информационные системы и системы бизнес-аналитики для прогнозирования продаж

Экспертные методы прогнозирования продаж

Экспертные прогнозы, групповое обсуждение, метод Дельфи

Организация системы прогнозирования и планирования в

компании

Типология планов

Разработка и согласование плана продаж

Контроль выполнения и коррекция планов продаж