

Corso -

Excel per le vendite: analizzare e interpretare i dati - avanzato

Strumenti avanzati di Excel per analisi e gestione dati

Obiettivi

Fornire competenze avanzate di Excel per gestire, analizzare e visualizzare dati complessi, utilizzando formule, funzioni avanzate e strumenti di simulazione. Il corso mira a potenziare la capacità di creare modelli di analisi e report avanzati, utili per decisioni strategiche.

Programma

1: Ripasso funzionalità Base di Excel

- Ripasso del concetto di intervallo di dati
- Ripasso dell'utilizzo di più fogli di lavoro
- Ripasso delle funzioni principali: funzioni di riepilogo, logiche, testo
- Ripasso sulla creazione di un grafico

2: Funzioni avanzate di Excel

- Funzioni nidificate: utilizzo di più funzioni combinate insieme
- ARROTONDA: per gestire gli arrotondamenti automatici nei modelli o nei risultati delle vendite
- CERCA.VERT e CERCA.X: Cercare dati tra tabelle diverse per i dettagli di clienti o prodotti
- INDICE e CONFRONTA: effettuare ricerche avanzate di dati
- SOMMA.PIÙ.SE e CONTA.PIÙ.SE: Sommare e contare dati di previsione e di vendita in base a più criteri
- SE.ERRORE gestire i dati nel caso vi siano errori nelle ricerche tra i database

3: Strumenti di gestione dati

- Convalida dei dati: Creare regole per garantire che i dati inseriti siano corretti prima delle analisi
- Rimuovere duplicati: Identificare e gestire dati duplicati
- Testo in colonne: Dividere dati in celle separate

4: Collegamento e condivisione di dati

- Collegamento di fogli e cartelle di lavoro: Utilizzare collegamenti tra diversi file Excel per sincronizzare i dati
- Importazione di dati da fonti esterne: Importare dati da file txt, CSV, database, o altri sistemi aziendali per la successiva analisi
- Collaborazione in tempo reale: Utilizzo delle funzionalità di Excel online e OneDrive per la collaborazione tra varie filiali o team di vendite
- Creazione di tabelle pivot avanzate: Utilizzo di campi calcolati, raggruppamento di dati
- Calcolo di percentuali: sul totale di vendita o su categorie specifiche
- Creazione e personalizzazione di grafici pivot: Visualizzare i dati in modo dinamico
- Segmenti e Timeline: Utilizzo per filtrare i dati in modo interattivo

6: Analisi di scenario e strumenti di simulazione

- Ricerca obiettivo: Calcolare il risultato desiderato variando i valori input - Scenari: Creare scenari multipli per simulare diversi esiti di vendite

Destinatari

Professionisti con conoscenze di base di Excel che vogliono approfondire tecniche avanzate di gestione e analisi dati, soprattutto per applicazioni di vendita, reporting e simulazioni

Durata

8 ore

Quota di adesione:

600,00 € + IVA a persona per le aziende associate

700,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

Edizione da programmare.



è un marchio di S.A.L.A. Srl a Socio Unico - Via Fossa Buracchione 84 - 41126 Modena(MO) - Tel: 059 512 108