

Corso -

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

Competenze essenziali per organizzare, analizzare e visualizzare dati di vendita con fogli di calcolo

Obiettivi

Il corso ha come obiettivo fornire le competenze fondamentali per organizzare, gestire e analizzare dati aziendali, con particolare attenzione alla formattazione, alle formule di base e alla visualizzazione dei dati. I partecipanti impareranno a strutturare correttamente fogli di calcolo, ad applicare formule essenziali per l'analisi delle vendite e a creare report visivi e stampabili.

Programma

1: Introduzione a Excel e Formattazione dei dati

- Interfaccia e gestione dei fogli di lavoro: organizzare le informazioni per clienti, prodotti e vendite
- Formattazione numerica (valute e percentuali): formattare correttamente numeri e valute per la gestione dei prezzi dei prodotti, le percentuali di sconto o di margine
- Formattazione condizionale Base: Evidenziare automaticamente i dati critici per gestire le priorità

2: Gestione dei dati

- Creazione di elenchi corretti: concetto di intervallo di dati e tabella per la creazione di elenchi utilizzabili dagli strumenti di Excel
- Ordinamenti e Filtri automatici: Ordinare e filtrare i dati in base al volume di acquisti, vendite, periodi o aree geografiche.
- Bloccare riquadri: Bloccare la prima riga/colonna per tenere sempre visibili i campi salienti

3: Funzioni e formule di base

- Somma, Media, Min, Max, Conta.numeri, Conta.se per l'analisi dei risultati di vendita
- Funzione SE basica: generare condizioni automatiche nel foglio di lavoro per calcolare commissioni, target e altro ancora
- Destra, Sinistra, Stringa.Estrai, Concat per la gestione delle anagrafiche clienti e le tabelle di prodotti

4: Analisi dei dati per le vendite

- Subtotali: totali automatici per il raggruppamento di dati per area geografica, agente di vendita o mensilità
- Formatta come Tabella: utilizzo di una tabella automatica con filtri esterni e totali
- Tabelle pivot Base: riepilogare e analizzare grandi volumi di dati di vendita con tabelle pivot semplici

5: Visualizzazione dei dati

Creazione di grafici, Istogrammi, Barre, Torte, Linee: rappresentare visivamente l'andamento delle vendite per comunicare i risultati a team interni o clienti

6: Gestione e stampa dei report

- Impostazioni di stampa base: per la presentazione e condivisione dei report con manager o clienti

Destinatari

Professionisti di area commerciale e supporto che desiderano migliorare l'efficienza nell'uso di Excel per gestione vendite, analisi dati e reportistica

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