



BILDUNGSANGEBOT

Tabellenkalkulation als Vertriebsinstrument nutzen in Riesa

Für kleine und mittelständische Unternehmen, für die sich die Anschaffung von komplexen CRM-Systemen nicht lohnt, bietet Excel eine hervorragende Alternative, um einen guten Überblick über Kundendaten zu behalten und die Entwicklung im Vertriebsbereich auszuwerten.

In dieses Seminar lernen Sie, welche Möglichkeiten Excel für die vielfältigen Steuerungs- und Auswertungsaufgaben Ihrer Kunden- und Vertriebsdaten bietet. Sie lernen anhand praktischer Beispiele, wie Sie Vertriebsdaten aus unterschiedlichen Datenquellen in Gesamtübersichten zusammenführen, sortieren und auswerten. Machen Sie sich damit vertraut, wie Sie mit Excel Berechnungen und Diagramme erstellen sowie einfache vertriebsbezogene Analysen durchführen können.

Inhalte

- Verschachtelte und spezialisierte „WENN“ - Funktionen
- Gültigkeitsprüfungen
- SVERWEIS und WVERWEIS
- Einsatz von Add Ins
- Vertriebsergebnisse mit Pivottabellen analysieren, strukturieren und darstellen
- Analyse- und Statistikfunktionen, Häufigkeiten
- Aufgabenerinnerung mit bedingter Formatierung für To Do - Listen
- Drop-Down-Listen für einfache Datenerfassung
- Gliederung, Sortierung, Filterung von Vertriebsdaten (Umsatz, Absatz, Produkte)
- Zusammenfassung und Verdichtung von Daten aus unterschiedlichen Quellen (andere Anwendungen, weitere Excel-Dateien oder Tabellenblätter)
- Professionelle Aufbereitung von Vertriebsdaten und Darstellung in Diagrammen (Kunden-, Produktdaten, Gebietsdaten, Vertriebsergebnisse im Zeitvergleich)
- Übernahme von Diagrammen und Darstellung von Auswertungen für eine aussagefähige Vertriebspräsentation in Power Point
- Erstellung von Makros für wiederkehrende Ausführung von Aufgaben bzw. Abläufen

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, Assistenten mit Vertriebsverantwortung, die Know-how zur Aufbereitung und Darstellung von Vertriebsdaten mit Excel benötigen

Trainerprofil

Ihr Trainer verfügt über umfassendes Know-how im Bereich Kalkulationssoftware sowie über mehrjährige Schulungserfahrung in der Aus- und Weiterbildung.

Seminardauer

2 Tage (8 Unterrichtseinheiten (1 UE=45 Minuten))

Rabatt

Bei Anmeldung bis mindestens 6 Wochen vor Seminarbeginn gewähren wir Ihnen einen Frühbucherrabatt in Höhe von 10 %.

Anmerkung

Bildungszentrum Riesa / Standort Meißen

Fabrikstraße 16 / Eingang Brauhausstraße

01662 Meißen

Termine am Standort Meißen: 22. - 23.02.21

06. - 07.04.21

22. - 23.11.21

Alle angebotenen Seminare können auch als Einzeltraining, Workshop, Inhouseschulung beim Kunden oder Firmenseminar mit individuellen Inhalten und Terminen durchgeführt werden.

Termine

13.01.21, 09:00 Uhr - 14.01.21, 15:30 Uhr

18.03.21, 09:00 Uhr - 19.03.21, 15:30 Uhr

28.10.21, 09:00 Uhr - 29.10.21, 15:30 Uhr

Für diesen Kurs können auf Anfrage individuelle Termine vereinbart werden.

Anbieter

bsw gGmbH

Ort

Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft gGmbH

Rudolf-Breitscheid-Straße 33

01587 Riesa

Ansprechpartner

Carina Duve

03525 5140012

Preis

899,00 EUR (umsatzsteuerbefreit) pro Teilnehmer