20131 | Tabellenkalkulation als Vertriebsinstrument nutzen

Fundierte Vertriebsentscheidungen basieren auf aussagekräftigen Daten. Lernen Sie in diesem Seminar, wie Sie mit Excel Kundendaten strukturieren, Vertriebsinformationen verknüpfen und Entwicklungen im Vertrieb schnell analysieren. So gewinnen Sie mehr Transparenz und erhöhen die Effizienz Ihrer Vertriebsarbeit.

Kursumfang:	16 Unterrichtseinheiten (UE) zu 45 Minuten
Kurszeitraum:	14.10.2027 - 15.10.2027
Kurstage:	Donnerstag 09:00 - 16:00 Uhr Freitag 09:00 - 16:00 Uhr
Kurspreis:	949,00 €
Kursort:	bsw Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft gGmbH, Bildungszentrum Riesa, Rudolf-Breitscheid-Straße 33, 01587 Riesa

Methoden/Inhalte

Formeln und Funktionen

- Verschachtelte WENN-Funktionen
- SVERWEIS und WVERWEIS
- Analyse- und Statistikfunktionen

Datenqualität und Datenerfassung

- Gültigkeitsprüfungen
- Drop-Down-Listen zur Datenerfassung
- Bedingte Formatierungen für To-do-Listen

Datenaufbereitung und Auswertung

- Sortieren, Filtern und Gliedern von Vertriebsdaten
- Zusammenführen von Daten aus verschiedenen Quellen
- Analyse von Vertriebsergebnissen mit PivotTabellen

Visualisierung und Präsentation

- Erstellung aussagekräftiger Diagramme
- Aufbereitung von Auswertungen für PowerPoint

Automatisierung und Erweiterung

- Einsatz von Add-Ins
- Erstellung von Makros für wiederkehrende Aufgaben

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Mitarbeitende aus Vertrieb, Controlling, Marketing und Verwaltung sowie an Fach- und Führungskräfte, die ihre Excel-Kenntnisse vertiefen, Daten professionell auswerten und wiederkehrende Aufgaben durch den Einsatz von Funktionen, Pivot-Tabellen und Makros effizienter gestalten möchten.