19719 | Tabellenkalkulation als Vertriebsinstrument nutzen

Kursumfang:	16 Unterrichtseinheiten (UE) zu 45 Minuten
Kurszeitraum:	04.02.2027 - 05.02.2027
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, Standort Meißen, Fabrikstraße 16, 01662 Meißen

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.