

Formation Excel : Pour les directeurs commerciaux

Durée :	2 jours
Public :	Directeurs commerciaux - Managers - Responsables d'équipe
Pré-requis :	Avoir suivi le cours "Excel : Fondamentaux" ou disposer des connaissances équivalentes
Objectifs :	Définir une stratégie commerciale - Effectuer un suivi des commerciaux et des résultats
Sanction :	Attestation de fin de stage mentionnant le résultat des acquis
Taux de retour à l'emploi:	Aucune donnée disponible
Référence:	BUR954-F
Note de satisfaction des participants:	Pas de données disponibles

Rappels sur Excel

Formater une cellule
Mise en forme d'un tableau
Rappels sur les formules de base : calculs simple, concaténation, pourcentages...
Faire des représentations graphiques des données
Les outils d'impression

Atelier : Créer un tableau budget des ventes

Enrichir ses données avec les fonctions de calculs

Les indispensables : SOMME, MOYENNE, MAX, MIN...
Les fonctions conditionnelles et logiques : SI, ET, OU, NB.SI.ENS, SOMME.SI.ENS...
Les fonctions de recherche : RECHERCHEV, INDEX et EQUIV
Les fonctions complexes : fonctions imbriqués et fonctions matricielles (SOMMEPROD...)

Atelier : Effectuer un suivi individuel des commerciaux

Les calculs et le format de dates et heures

Fonctions de dates : AUJOURDHUI, DATE, DATEDIF...
Calculs complexes avec les fonctions de dates : MOIS DECALER, SERIE.JOUR.OUVRE, NB.JOUR.OUVRE (imbrications de fonctions)...
Utiliser les formats heures prédéfinis et personnalisés

Atelier : Gestion du planning des commerciaux

Organiser son tableur en outil de gestion des ventes

Gérer l'affichage des bases de données : figer les volets, fractionner, nouvelle fenêtre...
Appliquer de la mise en forme conditionnelle
Mettre sous forme de tableau
Utiliser le tri et le filtre (simples et avancés)
Exploiter l'outil sous total
générer des graphiques sparkline

Suivre ses performances et ses challenges

Utiliser les Tableaux croisés dynamiques : Mise en place des tableaux, regroupement, filtre, segment
Exploiter les graphiques croisés dynamiques pour l'analyse des ventes
Utiliser les liaisons entre feuilles ou classeurs pour récapituler les ventes d'un produit particulier
Insérer des commentaires et des objets sur une feuille

Atelier : mettre en place des rapports et bilans analytiques sur les activités et résultats

Envisager des scenarii

Adapter le résultat d'un calcul via la valeur cible
Réaliser des simulations grâce au gestionnaire de scenario
Gestion de contraintes à l'aide du solveur

Atelier : Effectuer des simulations suivant les clients