19658 | Tabellenkalkulation als Vertriebsinstrument nutzen

Lernen Sie vertriebsrelevante Excel-Funktionalitäten kennen und erfahren Sie, wie Sie Vertriebsinformationen aus unterschiedlichen Anwendungen zusammenführen.

Kursumfang:	16 Unterrichtseinheiten (UE) zu 45 Minuten
Kurszeitraum:	03.12.2026 - 04.12.2026
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

Besonders für mittelständische Unternehmen ist Excel ein gutes Vertriebsinstrument, um Auswertungen effizient vornehmen zu können und Vertriebsentscheidungen abzuleiten. Lernen Sie vertriebsrelevante Excel-Funktionalitäten kennen und erfahren Sie, wie Sie Ihre Vertriebsinformationen aus unterschiedlichen Anwendungen zusammenführen. Damit behalten Sie einen guten Überblick über Kundendaten und können die Entwicklung im Vertriebsbereich schnell und einfach auswerten.

Kursinhalte

- 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.

Rabatt

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

Hinweis

Alle angebotenen Seminare können auch als Einzeltraining, Workshop, Inhouseschulung beim Kunden oder Firmenseminar mit individuellen Inhalten und Terminen durchgeführt werden. Wir freuen uns auf Ihre Anfrage.