

Formation Excel : Pour les directeurs commerciaux

■ Durée :	2 jours (14 heures)
■ Tarifs inter-entreprise :	950,00 € HT (standard) 760,00 € HT (remisé)
■ 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
■ Modalités pédagogiques, techniques et d'encadrement :	• Formation synchrone en présentiel et distanciel. • Méthodologie basée sur l'Active Learning : 75 % de pratique minimum. • Un PC par participant en présentiel, possibilité de mettre à disposition en bureau à distance un PC et l'environnement adéquat. • Un formateur expert.
■ Modalités d'évaluation :	• Définition des besoins et attentes des apprenants en amont de la formation. • Auto-positionnement à l'entrée et la sortie de la formation. • Suivi continu par les formateurs durant les ateliers pratiques. • Évaluation à chaud de l'adéquation au besoin professionnel des apprenants le dernier jour de formation.
■ Sanction :	Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis
■ Référence :	BUR954-F
■ Note de satisfaction des participants:	Pas de données disponibles
■ Contacts :	commercial@dawan.fr - 09 72 37 73 73

■ **Modalités d'accès :**

Possibilité de faire un devis en ligne (www.dawan.fr, moncompteformation.gouv.fr, maformation.fr, etc.) ou en appelant au standard.

■ **Délais d'accès :**

Variable selon le type de financement.

■ **Accessibilité :**

Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes en mesure de vous accueillir, n'hésitez pas à nous contacter à referenthandicap@dawan.fr, nous étudierons ensemble vos besoins

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