



## EXCEL sprzedażowy

Skuteczne raportowanie wspomagające  
decyzje handlowe

**e-seminarium**

22.02 – 04.03.2022

Nie trzeba być analitykiem finansowym, żeby umieć tworzyć plany i prognozy finansowe. Ten 4-częściowy kurs jest przeznaczony dla menedżerów i dyrektorów sprzedaży, którzy chcą poznać metody szybkiego i sprawnego przygotowywania kalkulacji, prognoz i analiz handlowych. W sposób uporządkowany i metodyczny, na konkretnych przykładach przedstawimy najważniejsze elementy i pokażemy, jak efektywnie wykorzystywać Excela w procesie planowania i raportowania sprzedaży.

**Szczególnie polecamy** następujące zagadnienia omawiane w trakcie e-kursu:

- Opis problemu (w części prezentacyjnej)
- Rozwiązanie w Excelu (praktyczne pokazanie multimedialne wykonania narzędzia)
- Pliki Excela.xls z danymi do wykonania ćwiczenia + gotowe rozwiązanie

### Uczestnicy:

Szkolenie kierowane jest do analityków sprzedaży, menedżerów sprzedaży, dyrektorów sprzedaży, pracowników działu sprzedaży, analityków finansowych, specjalistów ds. controllingu. Do udziału zapraszamy także właścicieli przedsiębiorstw i ich przedstawicieli oraz reprezentantów kadry zarządzającej, którzy chcieliby lepiej nadzorować wyniki finansowe sprzedawców.

**Korzyści:** Uczestnicy szkolenia wyposażeni zostaną w zestaw praktycznych wskazówek i narzędzi, które umożliwią jeszcze sprawniejsze wykorzystanie Excela w raportowaniu wyników sprzedaży. Program warsztatów został przygotowany jako optymalne połączenie teorii z ćwiczeniami praktycznymi w arkuszach kalkulacyjnych. Szkolenie zawiera filmiki wideo - krótkie "pigułki wiedzy", które pomogą w korzystaniu z narzędzia Excel.

**Cena szkolenia:** tylko **249 zł** netto obejmuje materiały szkoleniowe, płytę CD z zapisem kursu oraz certyfikat uczestnictwa.

**Autor kursu: Wojciech Próchnicki**

Kurs jest przygotowany dla wersji Excel od 2007 i wyżej.

### Ogólny plan e-szkolenia:

1. 15 raportów sprzedażowych w 5 minut – tabele przestawne
2. Graficzna prezentacja struktury sprzedaży – wykres bąbelkowy
3. Budżetowanie elastyczne sprzedaży, jako metoda dynamicznego zarządzania planem sprzedażowym
4. Warianty budżetu sprzedaży tworzone przy użyciu menedżera scenariuszy
5. Budżet firmy handlowej – ustalenie warunków bonusów dla klientów. Zastosowanie narzędzia „tabela danych”
6. Miesięczne premie dla sprzedawców – tabele przestawne z zewnętrznych źródeł danych
7. Odchylenia na sprzedaży produktów w stosunku do planu – formatowanie warunkowe

Każdy moduł e-Szkolenie zawiera interesujący *case study*:

1. Opis problemu (w części prezentacyjnej)
2. Rozwiązanie w Excelu (praktyczne pokazanie multimedialne wykonania narzędzia)
3. Pliki Excela.xls z danymi do wykonania ćwiczenia + gotowe rozwiązanie

# Umowa zgłoszenie uczestnictwa

Zgłoszenie prosimy  
przesłać faksem na nr:  
lub mailem na adres:

**(61) 855 00 78**  
[biuro@explanator.pl](mailto:biuro@explanator.pl)

Niniejszym zgłaszamy udział  
następujących osób w szkoleniu:

## Excel sprzedażowy

**22.02 – 04.03.2022**

1. .... e-mail .....

2. .... e-mail .....

3. .... e-mail .....

Nazwa firmy .....

..... NIP .....

Kod pocztowy ..... Miejscowość .....

Adres .....

Telefon ..... Faks .....

Zamawiający ..... e-mail .....

### Informacje dodatkowe:

Po przesłaniu niniejszego  
zgłoszenia otrzymają Państwo  
potwierdzenie jego przyjęcia.  
Szczegóły organizacyjne oraz  
faktura VAT zostaną wysłane  
przed szkoleniem.

#### Rabaty:

**5% przy zgłoszeniu 2 i 3 osób,  
10% dla więcej niż 3 osób.**

Niedokonanie wpłaty nie jest  
rezygnacją z uczestnictwa w  
szkoleniu. Rezygnacji doko-  
nać można wyłącznie w for-  
mie pisemnej najpóźniej na  
7 dni kalendarzowych przed  
terminem szkolenia.

### Koszty udziału w szkoleniu dla 1 osoby: **249 zł netto**

Niedotrzymanie powyż-  
szych warunków skutkuje  
obciążeniem zgłaszającego  
pełnymi kosztami udziału.  
Explanator zastrzega sobie  
możliwość odwołania lub  
zmiany terminu szkolenia.

Zmiana może nastąpić na co naj-  
mniej 3 dni przed planowanym  
terminem. W przypadku odwoła-  
nia szkolenia Explanator dokona  
zwrotu wpłaconych kosztów  
uczestnictwa w terminie 5 dni  
roboczych.

Wysyłając zgłoszenie na szkolenie potwierdzam akceptację regulaminu sprzedaży [www.explanator.pl/warunki-sprzedazy.pdf](http://www.explanator.pl/warunki-sprzedazy.pdf)  
oraz zaznajomienie się z Polityką Prywatności [www.explanator.pl/polityka-prywatnosci.pdf](http://www.explanator.pl/polityka-prywatnosci.pdf)

**Tak, chcę być informowany o kolejnych edycjach, wydarzeniach branżowych, specjalnych ofertach i nowych produktach,**  
dlatego zgadzam się na kontakt drogą mailową lub z wykorzystaniem telekomunikacyjnych urządzeń końcowych.

Wyrażenie zgody jest dobrowolne. Administratorem danych osobowych jest firma Explanator – Iwona Dehina, z siedzibą przy ul. Kościelnej 30 lok. 59, Poznań 60-538. Dane osobowe przetwarzane będą w celu realizacji zamówienia oraz dostarczania informacji o produktach zgodnie z Polityką Prywatności. Mają Państwo prawo dostępu do swoich danych, ich poprawiania oraz cofnięcia zgody w dowolnym momencie poprzez kontakt: [marketing@explanator.pl](mailto:marketing@explanator.pl). Uczestnik będący osobą fizyczną prowadzącą działalność gospodarczą oświadcza, że zawarcie umowy ma charakter zawodowy.

WEB/22

Podpis zamawiającego

(jeśli zgłoszenie  
wypełniono na  
komputerze  
pieczętka nie  
jest wymagana)

Miejscowość

Data

Pieczęć firmowa