

# EXCEL 2007 ZA MANAGERJE IN KOMERCIALISTE

## 16 šolskih ur

### Cilji programa

Čim hitreje in čim ceneje obdelati podatke ter priti do informacij, ki jih potrebujemo za sprejemanje komercialnih odločitev.

### Komu je namenjen?

Manerjem, komercialistom (nabavnikom, prodajnikom) v različnih panogah in njihovim vodjem.

### Vsebina programa

#### Podpora pisarniškemu poslovanju

##### **Uvod v Excel 2007: prednosti uporabe Excela 2007** (1 šolska ura)

- Orientacija po novem uporabniškem vmesniku
- Kje je kaj: kartice, orodna vrstica, prilagajanje orodne vrstice
- Prednosti novega formata \*.xlsx (velikost datotek)
- Velikost novega delovnega lista
- Skupina ukazov PRIPRAVI: preverjevalnik združljivosti, označi kot končno, šifriraj dokument, preglej dokument...

##### **Praktični primer: Obdelava podatkov o prodaji produktov po mesecih** (2 šolski uri)

- Oblikovanje tabel z novimi SLOGI, nov način dela s TABELO
- Priprava podatkov na izpis v novem pogledu POSTAVITEV STRANI
- Grafični prikaz podatkov: deleži, gibanje prodaje: uporaba novih grafičnih SLOGOV, KOMBINIRANI GRAFIKONI
- Obdelava podatkov: izračun indeksov in odstotkov: uporaba novih FORMUL, VRSTICE Z REZULTATI, funkcije SUBTOTAL
- Uporaba novih možnosti POGOJNEGA OBLIKOVANJA

##### **Praktični primer: Obdelava podatkov o zalogah artiklov** (1 šolska ura)

- Delo z veliko količino podatkov
- »ZAMRZNITEV« glave v novem Excelu
- SORTIRANJE podatkov
- Obdelava podatkov
- Priprava velike tabele na izpis
- Funkcija IFERROR

##### **Praktični primeri: Prodaja blaga: združevanje po klasifikaciji, Urejanje artiklov, Urejanje cen** (1 šolska ura)

- Uporaba besedilnih funkcij LEFT, MID, RIGHT, TRIM, CONCATENATE, VALUE, EXACT, SUBSTITUTE

**Praktična primera: Prodaja kupcem v prvem trimesečju 010 ter Analiza prodaje kupcem** (1 šolska ura)

- Uporaba orodja ODSTRANI DVOJNIKE
- Uporaba orodja USKLAJEVANJE (KONSOLIDACIJA) podatkov
- Uporaba VRTILNE TABELE za konsolidacijo podatkov

**Praktični primer: Skupinski vnos podatkov o delu na projektih** (1 šolska ura)

- Izdelava obrazcev, uporaba orodja PREVERJANJE VELJAVNOSTI PODATKOV (spustna polja)
- Zaščita posameznih delov delovnega zvezka: uporaba orodja ZAŠČITI LIST
- Uporaba orodja SKUPNA RABA DELOVNEGA ZVEZKA

**Praktični primeri: Pretvorba prodaje po dnevih iz ene valute v drugo, Razdelitev podatkov o kontih in Urejanje seznama imen** (1 šolska ura)

- Uvoz tečajne liste v \*.txt formatu in uporaba orodja PRIDOBI ZUNANJE PODATKE
- Razdelitev podatkov o kontih, ki so podani v enem stolpcu in uporaba orodja BESEDILO V STOLPCE

## Podpora odločanju

**Praktični primer: Odločitveni model za izdelavo kalkulacije storitve** (1šolska ura)

- Postavitev modela in kaj-če analiz
- Iskanje cilja-GOAL SEEK
- Uporaba SCENARIJEV

**Praktični primer: Odločitveni model za pogajanje z dobavitelji** (1 šolska ura)

- Postavitev modela in kaj-če analiz: kaj-če izpogajamo višji rabat, nižjo ceno, višjo valuto...
- Uporaba PARETO pravila (s katerimi artikli naredimo 80% nabave)
- Uporaba orodja GOAL SEEK
- Uporaba funkcij COUNT, COUNTA, COUNTIF

**Praktični primer: Odločitveni model za povečanje dobičkonosnosti prodaje** (1šolska ura)

- Postavitev modela in kaj-če analiz: kaj če povečamo razliko v ceni, kaj če povečamo stopnjo razlike v ceni
- Uporaba DELNIH VSOT za agregiranje podatkov: podatki so dani na nivoju poslovnega dogodka

**Praktični primer: Analiza prodaje kupcem** (1šolska ura)

- Uporaba BESEDLNIH, ŠTEVILSKIH, DATUMSKIH in BARVNIH FILTROV pri analizi podatkov

**Praktični primer: Sprejemanje odločitev na podlagi podatkov iz različnih tabel** (1šolska ura)

- Uporaba funkcije VLOOKUP pri spajanju dveh tabel in uporaba filtrov na povezanih podatkih: iskali bomo odobrene dobavitelje določenega komercialnega nosilca nad določeno vrednostjo, podatke imamo v dveh različnih tabelah

***Praktični primer: Odločitveni model za doseganje plana prodaje po produktih in kupcih (1šolska ura)***

- Uporaba VRTILNIH TABEL pri iskanju odgovorov na poslovna vprašanja: na katerih produktih ne dosegamo indeksa prodaje, katerim kupcem prodajamo te produkte, na katere od teh se je smiselno osredotočiti.

***Praktični primer: Odločitveni model za obvladovanje zalog (1šolska ura)***

- Uporaba VRTILNIH TABEL pri iskanju odgovorov na poslovna vprašanja: v katerih poslovnih enotah ne dosegamo koeficienta obračanja, kateri produkti se najslabše obračajo, kateri artikli so slaboidoči.

***Praktični primer: Odločitveni model za izterjavo superrabata (1šolska ura)***

- Postavitev modela
- Uporaba gnezdenih IF STAVKOV

Izobraževanje se izvaja v Celju ali Šentjurju ali na poljubni lokaciji podjetja ali zavoda.

Trenutno najbolj aktualen izobraževalni program je Excel 2007/2010 za managerje in komercialiste ter Prehod na office 2007/2010:

- Excel za managerje in komercialiste traja 16 ur. Prodajna cena z DDV je 22 EUR/uro na osebo, torej 352 EUR na udeleženca.
- Prehod na office 2007/2010 traja 12 ur. Prodajna cena z DDV je 22 EUR/uro na osebo, torej 264 EUR na udeleženca.

Naša prednost je v najboljših izvajalcih, referencah pri knjigah, povezavi z vsebino, vsak udeleženec dobi knjigo+30 dnevno brezplačno pomoč.

*Vsak udeleženec prejme izvod visoko kakovostne literature!*

OSTALO AKTUALNO: jeseni izide v samozaložbi knjiga Ob praktičnih primerih skozi MS Office2010.

Informacije: [info@marcelino.si](mailto:info@marcelino.si)

Telefon: 031 324 100

Spletna stran: <http://www.marcelino.si>

## Reference predavatelja

1. Adria Plin
2. Agencija RS za kmetijske trge in razvoj podeželja
3. Avtenta
4. Elektro Primorska
5. Gorenje TCL
6. Gospodarska zbornica Slovenije
7. Immorent
8. Kolektor Group d.o.o.
9. Kovinoplastika Lož
10. Mestna občina Koper
11. Microsoft (Fit za IT)
12. Miška
13. Mobitel
14. Projekt, d.d.
15. Služba vlade za evropske zadeve
16. Služba vlade za okolje in prostor
17. Talum
18. Telekom
19. Trimo
20. Zavod za zaposlovanje Celje
21. Železarna Ravne