

OBJECTIF DE LA FORMATION

Maîtriser les formules et les calculs commerciaux courants à travers le logiciel Excel.

PARTICIPANT

Commerciaux et Responsables Commerciaux, Négociateurs

PRÉ-REQUIS

Connaissance du logiciel Excel.

FORMATEURS

Spécialiste commercial.

MODALITÉS ET PÉDAGOGIE

- Questionnaire d'évaluation en début et en fin de formation
- Cas pratiques et études de cas, Quiz
- Horaires : 9h00 à 12h30 – 13h30 à 17h00
- Nombre maximum de stagiaires : 8
- Formation disponible à distance ou en présentiel
- Méthode interactive et intuitive
- Support Stagiaire
- Assistance téléphonique
- Attestation de fin de stage
- Questionnaire de fin de formation

PROGRAMME

LA REFERENCE ABSOLUE, LA REFERENCE MIXTE LES CALCULS DE BASE :

Les sommes cumulées

Le pourcentage

Les variations

LES FONCTIONS ELEMENTAIRES

SOMME, SOMME.SI, SOMME.SI ENSEMBLE

MOYENNE, MOYENNE.SI

MAX, MIN

GRANDE.VALEUR, PETITE.VALEUR

NB, NBVAL

NB.SI, NB.SI.ENSEMBLE

RANG

LES CALCULS DES PRIX ET LA NOTION DES COUTS

Le prix de vente

La TVA

Les remises et rabais

Le coût d'achat

La marge brute

Le taux de marge

Le taux de marque

Le coefficient multiplicateur

La moyenne pondérée

LE GROUPE 3D ET LES SYNTHESSES DE DONNEES

LA CONSOLIDATION DES DONNEES

LES SOUS TOTAUX

