

[MS Excel u Prodaji]Syllabus

II, 2020

Informacije o instrukturu

Instruktor(i)

Davor Mulalić

Email

mulalic71@gmail.com

Lokacija i dostupnost

Sarajevo, 03.08.2020

Biografija instruktora

Davor Mulalić lider je i menadžer sa dugogodišnjim iskustvom u prodaji, u različitim branšama.

Znanje je sticao radeći širom svijeta za velike međunarodne ali i za domaće kompanije, gradeći kvalitetna i dugoročna partnerstva, formirajući visoko motivirane i efikasne timove, sa dokazanim prodajnim rezultatima. Reputaciju je stekao kao katalizator poslovnog razvoja i kao osoba koja se beskrajno posvećuje svakom novom zadatku/izazovu i koja pristupa poslu sa puno entuzijazma. Autor je više stručnih radova i tekstova iz oblasti poslovne analitike i poslovnih komunikacija. Filantrop je te niz godina uspješno implementira projekte u oblastima mladi-sport-okoliš. Specijalnosti: upravljanje, rukovođenje, razvoj poslovanja, prodajna strategija, poslovna analitika i izgradnja timova.

Opšte informacije o kursu

Opis kursa

MS Excel jedan je od najvrijednijih Microsoftovih "alata" sa kojim se susrećemo u svakodnevnom poslovanju i gotovo je nemoguće zamisliti djelatnost u kojoj nije našao primjenu. Oni koji dobro poznaju MS Excel cijenjeni su u svom okruženju, zato što efikasno i na vrijeme isporučuju rezultat svoga rada sa velikom preciznošću.

Ali, da li zaista poznajemo MS Excel? Koristimo li Six Sigma alate? Znamo li kako napraviti Dashboard? Znamo li raditi sa Google sheets? Možemo li napraviti pouzdanu prodajnu analizu?

Kurs je namjenjen kompanijama i njihovim zaposlenima ali i onima koji nisu u radnom odnosu. Kopmanijama i njihovim zaposlenicima da mogu efikasno obrađivati podatke, vršiti analize, grafički prikazati rezultate i pripremati kvalitetne i pouzdane izvještaje. Nezaposlenima da mogu ovladati tehnikama koje su izuzetno tražene i cijenjene na tržištu rada. Kurs je prilagođen potrebama poslovne - prodajne analitike, budući da je sadržaj kursa koncipiran na plastičnim primjerima i garantuje usvajanje cjelovitih znanja kroz nastavne jedinice, sa rješenjima koja se mogu brzo i jednostavno primjeniti naprednom upotrebom MS Excela u svakodnevnom poslovanju. Broj polaznika kursa je ograničen na grupu od 6 do 12 polaznika, kako bi se osigurao interaktivni karakter nastave i postigao najbolji rezultat. Neophodno je da svi polaznici imaju prethodno osnovno znanje MS Excela. Cijena kursa po polazniku je 250,00KM.

Očekivanja i ciljevi

Cilj kursa je na praktičnim primjerima iz prodaje otključati istinsku snagu MS Excel-a i pružiti polaznicima jedinstveno znanje koje ne mogu na drugi način steći.

Interesantno je što ćemo kao primjere u najvećoj mjeri koristiti alate zasnovane na Six Sigma metodologiji, što daje posebnost ovom kursu. Ako niste znali, Six Sigma je metodologija koja obezbjeđuje organizaciji potrebne "alate" da unaprjedi svoje poslovne - prodajne procese. Osim toga polaznici će savladati i osnove rada sa Google tablicama i pripremu Dashboard-a za izvještavanje menadžmenta. Polaznici kursa će savladati tehnike obrade seta podataka primjenom modela, funkcija i formula (SUM, SUMIF, DSUM, AVERAGE, DAVERAGE, MIN, DMIN, MAX, DMAX, COUNT, COUNTIF, DCOUNT, COUNTBLANK, ROUND, ROUNDDOWN, ROUNDUP, MODE, SUMPRODUCT, VLOOKUP, HLOOKUP, FV, PV, PMT, TODAY, NOW, DAY, MONTH, YEAR, SUBTOTAL, MATCH, INDEX, LEFT, RIGHT, LEN, MID, TRIM, RANK, FIND, SEARCH, REPLACE, SUBSTITUTE, LOWER, PROPER, UPPER, ROMAN, ARABIC, CONVERT, CONCATENATE, HYPERLINK...). Osim toga polaznici će ovladati formatiranjem podataka, upotrebom i izračunavanjem datuma, izradom grafikona, zaštitom ćelija i tablica, upotrebom pivot tablica i sve to na konkretnim primjerima iz prodaje. Na kraju kursa svaki polaznik će imati potrebno znanje kako da napravi Profit & Loss analizu, Cost & Benefit analizu,

kako da napravi Sales Report (Daily, Weekly, Monthly), odredi Markup Rate, Retail Price, Percent Off, Sale Price, Profit Amount, Profit Margin, kako da pripremi Market Segmentation, Sales Order, Sales Invoice, Sales Action Plan, Sales Call Log, Sales Forecast, Sales Pipeline, Price Screening, Product Marketing, Customer Retention, Distribution Chanel Analysis, Management Sales Report, CRM, Routing Plan, Merchandiser Report, Customer Satisfaction Form...

Materijali/oprema potrebna za kurs

Neophodni materijali/oprema

Na kursu će se koristiti pripremljene MS Excel tablice kao primjeri sa konkretnim zadacima i rješenjima i sa stvarnim setovima podataka iz prodajne prakse. Za optimalno odvijanje nastave potrebno je osigurati da svaki od polaznika ima laptop, sa instaliranim MS Excel 2007, 2010, 2013 ili 2016, na kojem će pratiti nastavu i izvoditi praktične vježbe. ACADEMY387, kao organizator kursa, osiguraće odgovarajuću salu, wifi konekciju, projektor, platno za projekciju i flipchart.

Napomena: nastava se po dogovoru može održati online ili in-house, u prostorijama vaše kompanije. U koliko se nastava održava in-house kompanija je dužna obezbjediti odgovarajuću salu, wifi konekciju, projektor, platno za projekciju i flipchart.

Poželjni materijali/oprema

Svaki kandidat treba da obezbjedi laptop sa instaliranom verzijom MS Excel 2007, 2010, 2013 ili 2016

Trajanje kursa

Početak kursa (dan, mjesec, godina, u sat:minuta) - kraj kursa (dan, mjesec, godina, u sat:minuta)

5 x 2 časa u terminima: 17.08.2020 18:00 - 19:40; 18.08.2020 18:00 - 19:40; 19.08.2020 18:00 - 19:40; 20.08.2020 18:00 - 19:40 i 21.08.2020 18:00 - 19:40.

Raspored

Sedmica	Tema	Literatura	Vježbe
(dvočas, 17.08.2020 18:00 - 19:40)	OBLIKOVANJE I GRAFIKONI	Pripremljena radna knjiga sa primjerima i rješenjima	
18:00 - 18:45	Automatsko oblikovanje, prilagođeno oblikovanje, uvjetno oblikovanje, kopiranje i premještanje radnih listova u drugu radnu knjigu, podjela prozora, skrivanje redaka, stupaca i radnih listova		Upotreba Six Sigma predložaka
18:45 - 18:55	Pauza		
18:55 - 19:40	Promjena vrste grafikona, kombinirani grafikon i sekundarna osa, dodavanje i brisanje nizova podataka, promjena položaja elemenata grafikona, oblikovanje osi vrijednosti, umetanje slike u elemente grafikona		Upotreba Six Sigma predložaka
(dvočas, 18.08.2020 18:00 - 19:40)	FORMULE I FUNKCIJE	Pripremljena radna knjiga sa primjerima i rješenjima	
18:00 - 18:45	Primjena miješanih adresa, primjena 3D adresa, FUNKCIJE (SUM, SUMIF, DSUM, AVERAGE, DAVERAGE, MIN, DMIN, MAX, DMAX, COUNT, COUNTIF, DCOUNT, COUNTBLANK, ROUND, ROUNDDOWN, ROUNDUP, MODE, SUMPRODUCT, VLOOKUP, HLOOKUP, FV, PV, PMT)		Vježba nad realnim setovima podataka iz prodaje Profit & Loss, Costs, Revenue and Profit, Sales Report (Daily, Weekly, Monthly), Markup Rate, Retail Price, Percent Off, Sale Price, Profit Amount, Profit Margin
18:45 - 18:55	Pauza		

Sedmica	Tema	Literatura	Vježbe
18:55 - 19:40	FUNKCIJE (TODAY, NOW, DAY, MONTH, YEAR, SUBTOTAL, MATCH, INDEX, LEFT, RIGHT, LEN, MID, TRIM, RANK, FIND, SEARCH, REPLACE, SUBSTITUTE, LOWER, PROPER, UPPER, ROMAN, ARABIC, CONVERT, CONCATENATE, HYPERLINK), ugniježdene funkcije	Pripremljena radna knjiga sa primjerima i rješenjima	Vježba nad realnim setovima podataka iz prodaje Market Segmentation, Sales Order, Sales Invoice, Sales Action Plan, Sales Call Log
(dvočas, 19.08.2020 18:00 - 19:40)	ANALIZA I VREDNOVANJE PODATAKA I PRIPREMA DASHBOARD-a	Pripremljena radna knjiga sa primjerima i rješenjima	
18:00 - 18:45	razvrstavanje i filtriranje podataka, podzbirovi, zaokretna tablica, analiza šta ako (podatkovna tablica), analiza šta-ako (scenarij), vrednovanje podataka, nadzor formula, upotreba komentara		Vježba nad realnim setovima podataka iz prodaje Sales Forecast, Sales Pipeline, Price Screening, Product Marketing, Customer Retention
18:45 - 18:55	Pauza		
18:55 - 19:40	DASHBOARD	Pripremljena radna knjiga sa primjerima i rješenjima	Vježba nad realnim setovima podataka iz prodaje Management Sales Report
(dvočas, 20.08.2020 18:00 - 19:40)	POBOLJŠANJE PRODUKTIVNOSTI I GOOGLE TABLICE	Pripremljena radna knjiga sa primjerima i rješenjima	
18:00 - 18:45	imenovanje ćelija, mogućnost posebnog lijepljenja, rad s predlošcima, povezivanje podataka, umetanje i uređivanje hiperveze, uvoz podataka iz tekstne datoteke		Vježba nad realnim setovima podataka iz prodaje
18:45 - 18:55	Pauza		
18:55 - 19:40	GOOGLE TABLICE	Pripremljena radna knjiga sa primjerima i rješenjima	Koordinacija prodajnih aktivnosti u realnom vremenu CRM, Routing Plan, Merchandiser Report, Customer Satisfaction...
(dvočas, 21.08.2020 18:00 - 19:40)	PONAVLJANJE I VJEŽBANJE		
18:00 - 18:45	ponavljanje i vježbanje		Vježba nad realnim setovima podataka iz prodaje
18:45 - 18:55	Pauza		
18:55 - 19:40	ponavljanje i vježbanje		Vježba nad realnim setovima podataka iz prodaje

Raspored ispita/testova

Datum

Tema

Dodatne informacije i resursi

**Davor
Mulalić**

EXECUTIVE MANAGER



Bosnia and Herzegovina
71000 Sarajevo
(387) 61 787 331
mulalic71@gmail.com
skype: davor.mulalic

