# 19857 | Tabellenkalkulation als Vertriebsinstrument nutzen

Fundierte Vertriebsentscheidungen basieren auf aussagekräftigen Daten. Lernen Sie in diesem Seminar, wie Sie mit Excel Kundendaten strukturieren, Vertriebsinformationen verknüpfen und Entwicklungen im Vertrieb schnell analysieren. So gewinnen Sie mehr Transparenz und erhöhen die Effizienz Ihrer Vertriebsarbeit.

| | |
|---|---|
| Kursumfang: | 16 Unterrichtseinheiten (UE) zu 45 Minuten |
| Kurszeitraum: | 24.03.2027 - 25.03.2027 |
| Kurstage: | Mittwoch 09:00 - 16:00 Uhr<br>Donnerstag 09:00 - 16:00 Uhr |
| Kurspreis: | 949,00 € |
| Kursort: | bsw Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft gGmbH, Bildungszentrum Riesa, Rudolf-Breitscheid-Straße 33, 01587 Riesa |

## Methoden/Inhalte

### Formeln und Funktionen

- Verschachtelte WENN-Funktionen
- SVERWEIS und WVERWEIS
- Analyse- und Statistikfunktionen

### Datenqualität und Datenerfassung

- Gültigkeitsprüfungen
- Drop-Down-Listen zur Datenerfassung
- Bedingte Formatierungen für To-do-Listen

### Datenaufbereitung und Auswertung

- Sortieren, Filtern und Gliedern von Vertriebsdaten
- Zusammenführen von Daten aus verschiedenen Quellen
- Analyse von Vertriebsergebnissen mit PivotTabellen

**Visualisierung und Präsentation**

- Erstellung aussagekräftiger Diagramme
- Aufbereitung von Auswertungen für PowerPoint

**Automatisierung und Erweiterung**

- Einsatz von Add-Ins
- Erstellung von Makros für wiederkehrende Aufgaben

## Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Mitarbeitende aus Vertrieb, Controlling, Marketing und Verwaltung sowie an Fach- und Führungskräfte, die ihre Excel-Kenntnisse vertiefen, Daten professionell auswerten und wiederkehrende Aufgaben durch den Einsatz von Funktionen, Pivot-Tabellen und Makros effizienter gestalten möchten.