

Collecter et analyser les données commerciales

Analyser les données commerciales consiste à compiler les chiffres de vente d'une période, d'une équipe, d'un périmètre d'activité. L'objectif est de faire un état des lieux pour localiser des gains de performance.

Vous maîtrisez les fonctions de base du logiciel Microsoft Excel et êtes familier de son environnement. Cette formation vous permet d'acquérir les méthodes et les compléments qui vous rendront autonome dans la création de vos outils d'analyse.

- Importer et exploiter une source de données externes dans Excel pour élaborer son modèle d'analyse
- Créer les tableaux, graphiques et états de synthèse pour restitution aux parties prenantes

POINTS FORTS

Une mise en pratique immédiate tout au long de la formation.

OBJECTIFS

Être en capacité de collecter des données commerciales et d'en restituer une analyse synthétique.

INFOS PRATIQUES

Formation professionnelle inter-entreprises personnalisable en intra-entreprise

Durée : 1 jour (7 h) en présentiel

Groupe de 4 participants maximum

Prérequis : Maîtriser les bases d'Excel 2007 et ultérieur

Avoir suivi une formation "Mise à niveau des bases - Excel" ou avoir un niveau de connaissances équivalent.

Un poste de travail PC et Microsoft Office 2007 ou supérieur (pour Windows).



PROFILS

Toute personne en charge d'analyse des données commerciales et de diagnostic

Réf. FP03

Prix INTER : 690 €HT (Dates et disponibilités sur demande)

Package INTRA : 1 290 €HT (Dans vos locaux : Groupe de 8 personnes maximum)

MÉTHODE ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Formation sur le poste de travail de l'apprenant avec élaboration progressive de sa propre application de type « Diagramme de Pareto ».

L'application finale (tableaux et graphiques) sera paramétrable et transposable à d'autres flots de données. Les fichiers de cours, d'exemples et d'apprentissages sont fournis sur support numérique.

FORMATEURS

Nos consultants formateurs et animateurs sont des experts reconnus de l'action commerciale. Ils interviennent régulièrement en entreprise pour animer et piloter des actions de développement aux côtés des forces de vente.

Programme de la formation

Introduction

Un autodiagnostic pour se situer et préciser ses attentes.
Echange d'expériences

1

Recueillir et gérer les données commerciales

Etablir le modèle d'analyse selon l'objectif visé

Définir le périmètre et choisir les données nécessaires ;
Organiser les tableaux.

Extraire les données sources

Importer un fichier de données externe (Txt, csv...) ;
Définir dynamiquement les données.

2

Traiter et analyser les données

Préparer, contrôler, remanier et compléter les données

Ajouter des colonnes calculées pour affiner l'analyse
Extraire partiellement les données d'une colonne
Reformater le texte pour l'exploiter
Rapprocher des données issues de bases différentes
Supprimer les espaces inutiles dans les cellules
Supprimer les doublons

Organiser et lier les classeurs et feuilles de calcul

Répartir les données sur plusieurs feuilles ou classeurs
Créer des liaisons dynamiques

Optimiser et fiabiliser : Formules imbriquées et matricielles

Combiner les fonctions de recherche : RECHERCHEV, INDEX, EQUIV, DECALER, INDIRECT
Manipuler des dates et des heures : DATEDIF, TEMPS, JOURSEM, MOIS.DECALER, ...
Utiliser des fonctions matricielles : FREQUENCE, TRANSPOSE
Construire ses propres formules matricielles

3

Présenter et communiquer les résultats

Formater les résultats et préparer le support de communication

Organiser les informations de façon synthétique selon les exigences de restitution
Construire les tableaux de synthèse
Illustrer avec des graphiques dynamiques
Insérer tableaux et graphiques Excel dans Word ou PowerPoint