**销售报表制作**

**成为销售中的数据处理高手**

**8月22日 上海 2400元**

|  |  |
| --- | --- |
| **谁来参加？** | **课程时长** |
| * 企业营销副总、营销总监、市场部、销售部经理、营销人员、市场研究人员及其他相关人员
 | * 1天（7小时）
 |
| **有何收获？** | **先决条件？** |
| * 了解销售报表制作分析的目标、步骤、工具和方法
* 了解常用销售报表制表技巧以图形呈现技术
 | * 有营销实战经验
* 对Excel2007(2010)有一定操作经验
* 自带笔记本电脑并安装Excel 2007(2010)
 |
| **为何参加？** |
| * 作为销售人员是不是经常要应付客户的同时还要对付一大堆报表却无从下手？
* 也想和财务人事同事一样面对EXCEL和大量数据、报告得心应手？
 |

**课程大纲**

**第一模块：报表制作分析的目标步骤**

**第二模块：制表方法和工具**

**第三模块：报表数据预处理**

* 事前整理
* 数据错误识别与数据转换
* 数据对比与合并

**第四模块：给报表增加亮丽的色彩----条件格式**

* 大块数据的分色表示-快速识别数据的大小分布
* 选出报表最大的前n项（最小的后n项）
* 快速筛选日期和文本并着色
* 丰富的图标集标识同比环比变化
* 强大的自定义规则，可以随心所欲标示单元格
* 营销项目管理中的To-do List标注

**第五模块：报表的排序筛选和分类汇总**

**第六模块：数据透视表**

* 创建表达多种统计信息的综合统计分析报表
* 创建周报、月报、季报和年报表
* 创建环比、同比分析报表等
* 营销报表的多视角分析
* 组合功能
* 用getpivotdata函数制作灵活的报表

**第七模块： 营销分析的图形技术**

* 绘图自定义模板以及使用
* Excel图形复制到PPT的综合技巧

**相关课程**

* 作为企业营销人员，你可能还会对《市场营销数据的分析与挖掘》感兴趣
* 想要在销售管理能力上更进一步，你可能需要学习《顾问式销售技巧》、《卓越的销售管理》

**讲师简介**

**纪 先生**

* **背景经历**
* 肯耐珂萨讲师，顾问
* 复旦大学MBA，长期从事数据分析、市场调查、Excel等方面的培训工作
* 曾在上海贝尔、MOTOROLA、Lucent、新加坡比技公司、上海全成等公司长期工作，担任过项目经理、技术市场经理、销售经理、销售总监等职务，对于数据分析和市场营销有着较多实战经验
* 在过去的实际工作中，纪老师积累了较多的数据分析和挖掘的实战经验， 1995年即开始使用Excel VBA对于Motorola电信交换机的运营数据进行分析和编程处理，1998年即开始采用SPSS软件进行数据分析和市场调查报表的分析工作，在新加坡比技公司、上海全成通信等公司组织和领导了多项移动通信增值业务数据的数据挖掘项目（采用COGNOS商业报表软件和CLEMENTINE软件）。
* 纪老师也曾经参与或主持过多项数据分析方面的咨询项目，包括 “2005年上海移动有限公司新产品发展模式市场调研”、“内蒙古杏仁露产品上市前调研”、“2009年杨浦区商管公司下属商业网点调研”、“2009格林动力汽车尾气净化剂数据分析”、“2011年我国电子阅读器市场用户消费模式调研”等，在营销数据分析和市场调查方面有着较多实战经验。
* **擅长领域**
* 《销售报表制作与分析》、《市场营销数据的分析与挖掘》、《Excel高效操作技巧》
* **服务客户**

大众汽车、大众联合、大众电子、诺赛飞、可耐福（石膏板）芜湖、优美科（中国）、上海强生、依视路（中国）、标致雪铁龙、大赛璐（中国）、重庆康明斯、奇瑞汽车、中国移动集团公司、中国网通北京分公司、地中海游轮（上海）、杭州华数集团、诺翼航空等