



V10 - L'USO DI EXCEL PER GESTIRE E MIGLIORARE LE ATTIVITÀ DI VENDITA E MARKETING

Rendere più efficaci ed efficienti le attività in ambito commerciale con Excel

2 GIORNI - MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE: PRESENZIALE A MILANO E/O VIRTUAL CLASSROOM

date

quote di partecipazione IVA esclusa

11 - 12 marzo 2026 | 9 - 10 settembre 2026

Singola: 985 € - Multipla: 885 €

Il corso affronta le principali tematiche dell'area Marketing e Vendite e le più importanti funzionalità Excel utili in questi ambiti. La metodologia formativa è molto pratica e concreta. Consente al partecipante di comprendere le principali possibilità che offre Excel per l'analisi dei dati, l'elaborazione di statistiche, l'individuazione di opportunità di miglioramento e la creazione di report efficaci per il management e la rete di vendita.

A CHI È RIVOLTO

- Responsabili Vendite e Consulenti Commerciali
- Responsabili Marketing
- Product Manager
- Key account e venditori
- Coordinatori di Back Office Commerciale
- Tecnici Commerciali
- Personale Commerciale e di Marketing che utilizzano frequentemente Excel e ne vogliono migliorare l'utilizzo

APPRENDERETE A...

- Utilizzare le principali funzioni Excel per problematiche Commerciali e di Marketing
- Creare statistiche di vendita per Paese, Cliente, famiglia merceologica, venditore ed agente
- Analizzare le performance di vendita e le provvigioni
- Creare grafici e report commerciali efficaci
- Definire target e previsioni commerciali

ESERCITAZIONI, PROGETTI E CASE STUDIES

- Esercizi applicativi di Excel in ambito commerciale e marketing
- Realizzare un'analisi ABC del venduto
- Elaborare statistiche di vendita
- Monitorare l'andamento delle vendite e lo scostamento rispetto al budget
- Creare grafici e report per il management e la forza vendita

I PLUS:

Il corso ha un approccio estremamente pratico e concreto: verrà dato ampio spazio ad esercizi e alla discussione di casi pratici in ambito commerciale e marketing
Gli strumenti presentati sono di applicabilità immediata



V10 - L'USO DI EXCEL PER GESTIRE E MIGLIORARE LE ATTIVITÀ DI VENDITA E MARKETING

PROGRAMMA

Le principali caratteristiche di Excel

- La terminologia di Excel
- Le principali caratteristiche dei fogli Excel

Azioni su fogli e celle

- Inserire, cancellare, raggruppare e copiare i fogli
- Dividere un foglio, utilizzare le finestre multiple
- Formattare le celle, caratteri, bordi
- Utilizzare la convalida dei dati
- Proteggere i fogli e le cartelle di lavoro

Gestire i riferimenti di cella e collegamenti

- Riferimenti assoluti, relativi e misti
- Gestire i collegamenti tra vari file Excel
- Individuare e ripristinare i collegamenti esterni

LE PRINCIPALI FUNZIONI DI EXCEL PER ANALIZZARE ED ELABORARE I DATI DI MARKETING E VENDITE

Funzioni di testo

ANNULLA.SPAZI, CONCATENA, DESTRA, SINISTRA, STRINGA.ESTRAI, LUNGHEZZA, MINUSC, MAIUSC, TROVA, SOSTITUISCI

Funzioni matematiche, statistiche e condizionate

SOMMA, SOMMA.SE, SOMMA.PIU'.SE, MEDIA, DEVIATION STANDARD, CONTA.SE, CONTA.PIU'.SE

Funzioni di data

ADESSO, DATA, SETTIMANA, MESE, TRIMESTRE, ANNO, ...

Funzioni di ricerca

CERCA.VERT, CERCA.ORIZZ, CONFRONTA, INDICE

Funzioni logiche

SE (semplice e a cascata), E, O, SE.ERRORE

La funzione SUBTOTALE

La funzione SUBTOTALE e l'utilizzo dei filtri

Funzioni informative

VAL.VUOTO, VAL.ERR, VAL.NON.DISP, VAL.TESTO, ...

ANALIZZARE IMPORTANTI QUANTITÀ DI DATI, REALIZZARE GRAFICI E REPORT EFFICACI PER IL MANAGEMENT E LA FORZA VENDITA

Tabelle e tabelle pivot

- L'utilizzo di tabelle
- L'utilizzo e la gestione dei nomi
- Le tabelle pivot
- Filtri sulle tabelle pivot
- Campi calcolati

Utilizzare le formattazioni condizionali e creare grafici efficaci

- Le principali modalità di formattazione condizionale
- I principali tipi di grafici
- Grafici su due assi
- Grafici pivot
- I grafici sparkline
- Introdurre linee di trend e definire previsioni sui dati di vendita

APPLICAZIONI DI EXCEL PER GESTIRE E MIGLIORARE LE ATTIVITÀ DI VENDITA E MARKETING

Elaborare statistiche di vendita

- Analisi delle vendite per:
 - famiglia merceologica
 - venditore / agente
 - articolo
- Monitoraggio e analisi delle spese di trasferta
- Analisi di marginalità del venduto al netto di sconti e provvigioni
- Calcolo e controllo delle provvigioni di vendita
- Calcolo del Compounded Annual Growth Rate (CAGR)

Analisi ABC delle vendite e controllo delle vendite rispetto al budget

- Analisi ABC dei Clienti
- Monitoraggio del venduto rispetto al budget
- Calcolo della quota di mercato
- Calcolo del prezzo sulla base di margine o ricarico target

Creare report e grafici efficaci nelle Vendite e Marketing

- Grafici su vendite
- Grafici relativi alle quote di mercato
- Analisi del trend delle vendite