



Curso Online de **Excel** para las Previsiones de Ventas

Cómo realizar una previsión de ventas eficaz mediante el uso de la hoja de cálculo Excel.



Iniciativas Empresariales

| estrategias de formación



MANAGER
BUSINESS
SCHOOL

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

Excel para las Previsiones de Ventas

Presentación

El área de ventas es, sin lugar a dudas, una de las más estratégicas de la empresa. Tanto los procesos puramente operativos como la monitorización de los mismos varían significativamente de una empresa a otra, lo cual dificulta el hallazgo de herramientas que se adapten de forma exacta a las necesidades de cada empresa.

Es por ello que el dominio y perfeccionamiento en la utilización de las hojas de cálculo es fundamental tanto para la optimización como para la mejora de la eficiencia con la que se gestionan y monitorizan los procesos comerciales.

Este curso le ayudará a desarrollar los conceptos, criterios y métodos de gestión de la información a través del uso de hojas de cálculo, facilitando su comprensión y aplicabilidad dentro del área de ventas.

Para ello, se trabajarán las funcionalidades más útiles de las hojas de cálculo, su aplicación a distintos procesos de ventas y se trabajará un caso de estudio real.

La Formación E-learning

Los cursos online se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa ya que aportan flexibilidad al proceso de aprendizaje, permitiendo al alumno escoger los momentos más adecuados para su formación.

Con más de 30 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

1

La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado para su formación.

2

Interactuar con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

3

Aumentar sus capacidades y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en el curso.

4

Trabajar con los recursos que ofrece el entorno on-line.

Excel para las Previsiones de Ventas

Objetivos del curso:

- Conocer las funciones de la hoja de cálculo para la planificación de ventas en función de datos históricos (proyección de ventas pasadas, etc.).
- Conocer las funciones para la presupuestación en el departamento de ventas, aplicando modelos top-down (de lo general al detalle) y bottom-up (agregación de datos detallados).
- La medición y seguimiento de los resultados de ventas en función de los objetivos marcados y la medición de la eficiencia de los empleados y equipos del área de ventas.
- La gestión y optimización de la estrategia (esquema) de precios en función de los objetivos de ventas en cuanto a volumen y margen de ventas.
- Las funciones básicas en algunos de los procesos fundamentales en el área de ventas: gestión del ciclo de ventas, gestión de oportunidades, determinación de las condiciones comerciales tanto en lo referente al esquema de precios del producto como también en rápeles sobre ventas.
- La generación automática de informes y estadísticas, representación en forma de tablas dinámicas, gráficos dinámicos y cuadros de mando.
- La generación automática y masiva de documentos Microsoft Word a partir de los datos disponibles en tablas Microsoft Excel (gestión de comunicaciones y notificaciones automatizada).
- Los mecanismos para evaluar la financiación a los clientes: el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Rentabilidad (TIR).
- Realización de un caso práctico donde se aplican de forma conjunta algunos de los conocimientos adquiridos a lo largo del curso, incidiendo en los conceptos de presupuestación, gestión y seguimiento de las ventas.

“ Utilice las herramientas de Excel aplicadas a la gestión y control de las ventas como un elemento diferencial respecto a su competencia”

Dirigido a:

Directores y Jefes de Ventas, de Marketing, Product Managers, analistas de ventas de cualquier sector (industrial, servicios, consumo, distribución, etc.). Profesionales del área de sistemas y/o gestión de proyectos que desarrollan aplicaciones para el área de Ventas y cualquier profesional de la empresa interesado en optimizar el control y la gestión de ventas mediante Excel.

Excel para las Previsiones de Ventas

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 80 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio

6 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning



Aula Virtual *

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Funciones de las hojas de cálculo

18 horas

Microsoft Excel es una aplicación multiplataforma que dispone de herramientas para la gestión y manipulación de datos de manera eficiente, así como funcionalidades para su representación mediante gráficos y tablas.

1.1. Introducción.

1.2. Fórmulas en Microsoft Excel:

- 1.2.1. Operaciones numéricas básicas.
- 1.2.2. Operaciones numéricas condicionadas.
- 1.2.3. Operaciones para el tratamiento de textos.
- 1.2.4. Operaciones para el tratamiento de fechas.
- 1.2.5. Operaciones avanzadas.

1.3. Elementos y funciones para el tratamiento de datos:

- 1.3.1. Filtros y funciones de ordenación.
- 1.3.2. Agrupar y desagrupar.
- 1.3.3. Tablas.
- 1.3.4. Listas.
- 1.3.5. Validación de datos.
- 1.3.6. Tablas y gráficos dinámicos.
- 1.3.7. Formatos condicionales.
- 1.3.8. Eliminar celdas duplicadas.
- 1.3.9. Trazabilidad de fórmulas.
- 1.3.10. Protección de celdas.
- 1.3.11. Otras funciones.

1.4. Importación y exportación de datos:

- 1.4.1. Importación de datos a Microsoft Excel.
- 1.4.2. Importar datos desde un fichero de texto.
- 1.4.3. Importar datos desde Microsoft Access.
- 1.4.4. Exportación de datos desde Microsoft Excel.

MÓDULO 2. Procesos básicos del área de ventas

2 horas

El área de ventas es, sin duda, una de las áreas más críticas en todas las empresas. No solo desde el punto de vista financiero (por su incidencia en la cuenta de resultados), sino porque es el área donde convergen todas las actividades y procesos desempeñados en el resto de áreas.

Pese a que el objetivo de todas las empresas es ganar dinero vendiendo, no existe una única manera de hacerlo. De hecho, son tantas que es difícil encontrar en el mercado herramientas que se ajusten de forma exacta a las necesidades y procesos específicos de cada empresa.

Por ello, la utilización de herramientas como la hoja de cálculo Excel resulta muy conveniente como herramienta de soporte en los procesos relacionados con el área de ventas.

2.1. Introducción.

2.2. Gestión del ciclo de ventas.

2.3. Gestión de rápeles:

2.3.1. Introducción.

2.3.2. Rápeles en la compra.

2.3.3. Rápeles en la venta.

2.4. Gestión del margen del producto:

2.4.1. Introducción.

2.4.2. El coste del producto:

2.4.2.1. Coste vs gasto.

2.4.2.2. Clasificación de los recursos (costes o gastos).

2.4.2.3. Clasificación de costes según el generador del coste.

2.4.2.4. Clasificación de costes según la función del coste.

2.4.2.5. Clasificación de costes según el objetivo de coste.

2.4.2.6. Clasificación de costes según su importancia.

MÓDULO 3. Procesos avanzados del área de ventas

15 horas

3.1. Planificación de ventas: estimación de la demanda.

3.2. Presupuestación: Modelo bottom-up:

3.2.1. Introducción.

3.2.2. Elaboración de la plantilla de presupuestación.

3.2.3. Agregación del presupuesto.

3.3. Presupuestación: Modelo top-down:

3.3.1. Elaboración de la plantilla de presupuestación.

3.3.2. Desagregación del presupuesto.

3.4. Gestión de objetivos: seguimiento del cumplimiento

- 3.4.1. Introducción.
- 3.4.2. Proceso de evaluación del empleado.
- 3.4.3. Definición de los objetivos.
- 3.4.4. Medición del resultado.
- 3.4.5. Curva de aprendizaje continua.

3.5. Medición de la eficiencia del personal de ventas:

- 3.5.1. Factores de ponderación en tablas y tablas dinámicas.
- 3.5.2. Definición de los datos de partida.
- 3.5.3. Diseño de la estrategia.
- 3.5.4. Factores de ponderación en matrices.
- 3.5.5. Definición de los datos de partida.
- 3.5.6. Definición de la tabla de ponderaciones.
- 3.5.7. Diseño de la estrategia.
- 3.5.8. Evaluación del empleado.

MÓDULO 4. Herramientas de gestión avanzada

15 horas

4.1. Determinación de la estrategia (esquema) de precios:

- 4.1.1. Introducción.
- 4.1.2. Estructura del esquema de precios: condiciones y tipos.
- 4.1.3. Mecanismos de determinación del precio de venta.

4.2. Generación automática de informes y estadísticas.

4.3. Generación automática de cuadros de mando:

- 4.3.1. Introducción:
 - 4.3.1.1. Nivel 1: datos de entrada.
 - 4.3.1.2. Nivel 2: datos de salida.
 - 4.3.1.3. Nivel 3: motor de cálculo.
 - 4.3.1.4. Nivel 4: hojas de presentación.

MÓDULO 5. Análisis y monitorización de la financiación a clientes

15 horas

En ocasiones, el momento en que se formaliza la transacción de venta y el momento en que se efectúa el pago o los pagos correspondientes no es el mismo. En ese momento, entra en escena lo que se conoce como la financiación a clientes, proceso mediante el cual se flexibiliza el pago correspondiente a la transacción de venta.

5.1. La financiación a / de clientes como inversión:

5.1.1. El Coste Medio del Capital Ponderado (CMCP).

5.2. Mecanismos de evaluación de la financiación a clientes:

5.2.1. Descuento pronto pago vs inversión del capital.

5.3. Estudio del Valor Actual Neto (VAN):

5.3.1. Introducción.

5.3.2. Comparación de inversiones mediante el VAN.

5.3.3. Limitaciones del VAN.

5.4. Estudio de la Tasa Interna de Rentabilidad (TIR):

5.4.1. Relación entre VAN y TIR.

5.4.2. Comparación de inversiones mediante la TIR.

MÓDULO 6. Caso práctico

15 horas

Requerimientos

Aunque no es imprescindible, ya que el curso cuenta con dos módulos introductorios para garantizar que se dispone del dominio adecuado de las funciones y herramientas básicas que se utilizarán en el curso, se recomienda tener unos conocimientos básicos de la hoja Microsoft Excel.

Además, el alumno deberá disponer de un ordenador con una instalación de la hoja de cálculo Microsoft Excel para la realización de este curso. Se recomienda tener instalada la versión 2007 o posterior. En caso de tener una versión anterior, el curso se puede llevar igualmente a cabo. En tal caso, el profesor facilitará al alumno un documento que indica la ubicación en la versión que posea de las funciones utilizadas durante el curso.

Excel para las Previsiones de Ventas

Autor



Xavier Ramírez

Licenciado en Administración de Empresas. Executive MBA, ejerce en la actualidad como Director de Sistemas en una empresa multinacional del sector de la distribución. Previo a dicha posición, trabajó durante 10 años como ejecutivo de una de las empresas líderes de consultoría a nivel mundial, donde desempeñó su actividad profesional en varios clientes de Europa, América y África.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

