

หลักสูตรนี้ถูกออกแบบมาเพื่อวิเคราะห์ข้อมูลงานขาย ผ่านการใช้ฟังก์ชันในกลุ่มงานขาย และการตลาด ด้วย MS-Excel (ครอบคลุมทุกเวอร์ชัน) ตลอดจนวิธีการ นำเสนอฐานข้อมูลที่มีความซับซ้อนผ่านการใช้เครื่องมือ PivotTables & PivotChart เพื่อให้การนำเสนอรายงานดูง่าย และใช้เป็นเครื่องมือในการตัดสินใจวางแผนได้ รวมถึงเทคนิคที่จะช่วยให้งานขายและการตลาด เข้าถึงทุกกลุ่มเป้าหมายเทคนิคต่างๆ ที่น่าสนใจเช่น การค้นหาเป้าหมายจุดคุ้มทุน, การจำลองสถานการณ์งานขายและการตลาดผ่าน Scenario Manager และการพยากรณ์ยอดขาย ทั้งแบบระยะสั้นและกลาง เพื่อค้นหาแนวโน้มการขายสินค้าในอนาคต



สัมมนา ระบบ Online

วันที่อบรม/สัมมนา 17 กรกฎาคม 2564

เวลา 09.00 - 16.30 น

อัตราค่าอบรม/สัมมนา 3,000 บาท

(ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

วิทยากร : อาจารย์สุเทพ โลหณุต

สัมมนา ระบบ Online

เนื้อหาและรายละเอียดหลักสูตร

- เรียนรู้กลุ่มฟังก์ชันสำหรับการบริหารงานขายและการตลาดด้วย MS-Excel
 - * การอ้างอิงเซลล์ในสูตร MS-Excel ในรูปแบบต่างๆ
 - * การออกแบบและเขียนสูตรฟังก์ชันสำหรับงานขายและการตลาดด้วย MS-Excel
 - * กลุ่มฟังก์ชันชุดคำนวณสำหรับการบริหารจัดการยอดขาย และค้นหาข้อมูลตามเงื่อนไข
 - * กลุ่มฟังก์ชันการจัดลำดับข้อมูล การเขียนเงื่อนไขเพื่อตรวจสอบและวิเคราะห์งานขาย
 - * กลุ่มฟังก์ชันการค้นหาและจัดการฐานข้อมูล
- เรียนรู้การออกแบบฐานข้อมูลและวิธีการนำเสนอผ่าน PivotTables & PivotChart
 - * การวิเคราะห์ข้อมูลแบบมีอาชีพด้วย PivotTable
 - * การจัดการ PivotTable ด้วยฟังก์ชัน
 - * การรวมฐานข้อมูลแบบหลายฐานข้อมูล (Multiple Consolidation) ใน PivotTable
 - * การปรับแต่ง PivotTable ให้เหมาะกับงานขายและการตลาด
 - * การใช้ฟังก์ชัน GETPIVOTDATA และคัดกรองเฉพาะข้อมูลที่ใช้งาน
 - * การออกแบบรายงานงานขายและการตลาดผ่าน PivotChart
- เรียนรู้วิธีหาจุดคุ้มทุนและต้นทุนเพื่อการตัดสินใจสำหรับงานขายและการตลาด
 - * ความหมายของจุดคุ้มทุน
 - * วิธีปฏิบัติการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนโดยใช้สมการ และการอ่านค่าแปลผล
 - * วิธีปฏิบัติการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนโดยใช้กราฟ และการอ่านค่าแปลผล
 - * วิธีปฏิบัติการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนโดยใช้สูตร และการอ่านค่าแปลผล
 - * วิธีการค้นหาเป้าหมายจุดคุ้มทุนโดยผ่านการใช้เครื่องมือ Goal Seek
- เรียนรู้การวางแผนยอดขายผ่านเครื่องมือ Scenarios Manager
 - * การวางแผนยอดขาย และการวิเคราะห์ปัญหาหาก่อนการใช้งาน Scenarios Manager
 - * การสร้างสถานการณ์จำลองสำหรับการวางแผนยอดขายด้วย Scenarios Manager
 - * การอ่านค่าวิเคราะห์ผลการใช้งาน Scenarios Manager ในรูปแบบรายงาน
- เรียนรู้การใช้เครื่องมือพยากรณ์ทางการตลาด
 - * การพยากรณ์ตลาดคืออะไร สำคัญอย่างไรกับการนำมาประยุกต์ใช้งานขาย
 - * ข้อตกลงเบื้องต้น
 - * การประยุกต์ใช้การพยากรณ์เชิงเรียบ (การพยากรณ์แบบระยะสั้น)
 - * การประยุกต์ใช้การพยากรณ์แบบอนุกรมเวลา (การพยากรณ์แบบระยะกลาง)
- เก็บตกปัญหาการใช้งาน

การชำระเงินค่าอบรม/สัมมนา

- ธนาคารกรุงเทพ สาขาเซ็นทรัลพระราม 9
ชื่อบัญชี บริษัทดิงส์ออดิทแอนด์ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
เลขที่บัญชี 877-7-24915-5
- ธนาคารกรุงเทพ สาขาโลตัสคำเที่ยง จังหวัดเชียงใหม่
ชื่อบัญชี บริษัทดิงส์ออดิทแอนด์ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
เลขที่บัญชี 622-0-26449-0

อัตราค่าอบรม/สัมมนา 3,000 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

วิธีการสมัคร

แจ้งความประสงค์ลงทะเบียน

และหลักฐานชำระเงินมาที่

1. E-mail : kingauditdevelopment@gmail.com

2. Line ID : kingexcel

การยกเลิกการลงทะเบียน

คืนเงินหากได้รับแจ้งล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 7 วันก่อนวันอบรม

หากไม่แจ้งตามที่กำหนดหรือยกเลิก ท่านจะต้องชำระ

ค่าธรรมเนียม 40% ของอัตราค่าลงทะเบียน