

# Excel Avançado para Executivos

19 de julho de 2011

Treinamento



*Produtividade em Vendas*

# Objetivo

Familiarizar os participantes com a utilização das funções avançadas do MS Excel no processo diário de tomada de decisão.



*Produtividade em Vendas*

# Conteúdo programático



*Produtividade em Vendas*

# Excel Avançado para Executivos

- A organização matricial e os modelos multidimensionais.
- Dimensões e medidas.
- Pivot tables ou tabelas dinâmicas.
- Estrutura.
- Conexão a bancos de dados.
- Filtros e navegação.



# Excel Avançado para Executivos

- Campos calculados.
- Formatação condicional.
- Workshop de fixação de conceitos.
- Pivot charts ou gráficos dinâmicos.
- Soma condicional.
- Histograma.
- Gráfico de bolha.



# Excel Avançado para Executivos

- Gráfico de radar.
- Macros.
- Funções estatísticas.
- Solver.
- Workshop de fixação de conceitos.
- Avaliação do curso e encerramento.



# INSTRUTOR

JORGE COUTO



*Produtividade em Vendas*

# Instrutor

- Consultor e instrutor especializado em produtividade de vendas diretas e indiretas.
- Centenas de profissionais já treinados no Brasil e no exterior com avaliação excelente.
- Quatro anos liderando a área de Marketing de Canais da HP no Brasil.
- Planejamento estratégico anual feito na época com os donos de revendas fez triplicar as vendas indiretas da HP no período.



# Instrutor

- Cinco anos como Gerente de Desenvolvimento de Vendas e Marketing da HP, três deles na função de Gerente de Inteligência de Marketing para a América Latina.
- Desenvolvimento e implantação de ferramentas analíticas e de melhorias de processos nas áreas de Vendas e de Finanças do grupo de Soluções Tecnológicas da HP Brasil com excelentes resultados.
- Vários casos de sucesso documentados.



# Instrutor

- Trinta e duas recomendações nacionais e internacionais no LinkedIn.
- Treinamento completo das principais metodologias\* de vendas de valor feito na Universidade de Vendas da HP, com aplicação prática e resultados comprovados.

\* **CDSM** – Customer Driven Sales Methodology, **SS** – Strategic Selling, **CHAMP** – Channel Account Management Plan, **AMP** – Account Management Plan, **LAMP** – Large Account Management Plan e **MSR** – Managing Strategic Relationship.



# Recomendações

<http://www.bitools.com.br/recomendacoes.htm>



Raul Papaléo – Presidente da Câmara de Comércio Brasil-Canadá – BCCC, membro do comitê do Instituto Brasileiro de Governança Corporativa – IBGC, professor do MBA Executivo da FAAP, membro do conselho da Teikon e diretor da HP Brasil por dezoito anos.

“Recomendo fortemente tanto para fornecedores como para revendedores e/ou canais de valor agregado este treinamento ministrado pelo Jorge Couto. Além do vasto conhecimento prático e de um embasamento teórico invejável, Jorge aborda as questões que fazem o dia a dia da relação fornecedor–revenda–cliente mais eficazes e eficientes.”



Gedeon Viana – *Brazil Channels Sales Manager da HP Brazil.*

“Recomendo a BI Tools para os canais VARS e VADs que queiram crescer e fortalecer o relacionamento com seus clientes e vendedores. Nós na HP Brasil tínhamos um sério problema com acuracidade de forecast junto aos nossos canais e vendedores internos, após a consultoria do Jorge Couto tudo mudou e hoje podemos nos orgulhar de termos um forecast bastante acurado. O Jorge é honesto, tem muita experiência em vendas e conhece profundamente o mercado de VARs e VADs no BRASIL.”



*Produtividade em Vendas*

# Investimento:

- **Treinamento presencial:** Preço: R\$4.000 para turmas de até 30 participantes. Duração: 4 horas. Cliente fornece local, coffee-breaks, projetor, blocos e canetas.
- **Treinamento Web:** Preço: R\$2.000 para turmas de até 60 participantes. Duração: 2 horas.

\* Certificados de participação fornecidos.

\* Impostos incluídos. Apresentação de Nota Fiscal Eletrônica de Serviços.

\* Para cursos presenciais fora da Grande São Paulo, deverão ser incluídas as despesas de locomoção e hospedagem do instrutor.



*Produtividade em Vendas*

Para agendar, envie um e-mail

para: [contato@bitools.com.br](mailto:contato@bitools.com.br)

ou ligue para: (11) 8327-4360

# Serviços Complementares

Consultoria, Assessoria, Desenvolvimento e Suporte

<http://www.bitools.com.br/missao.htm>



# Fim



*Produtividade em Vendas*