



INSTITUT ZA EKONOMSKU DIPLOMATIJU VAS POZIVA NA SPECIJALIZOVANU OBUKU

Excel za komercijalu

SPECIFIČNA UPOTREBA EXCEL-A ZA POSLOVE I ZADATKE SPECIFIČNE ZA KOMERCIJALNU SLUŽBU

On line (ZOOM): 3, 5, 7. i 10. mart 2025. godine od 15h

Fond časova: 20

Predavač: Vrhunski stručnjak sa ogromnim ekspertskim, radnim i predavačkim iskustvom, više od 10 godina predavač i konsultant Instituta za upotrebu ovog moćnog alata u svakodnevnim realnim poslovnim zadacima, na osnovnom, srednjem i naprednom nivou, kao i za sektorski specifične obuke kao što su Excel u finansijama, Excel za HR službu i Excel za komercijalu.

Zašto Excel za komercijalu? Sastavljanja planova nabavke i prodaje, praćenje kretanja na tržištu, analiza poslovanja sa dobavljačima i kupcima, praćenje realizacije ugovorenog posla, analiza podataka iz sistema prodaje i konačno sastavljanje izveštaja, pored dobre veštine upotrebe excela zahteva i određenu kreativnost u otkrivanju uzroka, otklanjanje i unapređivanje prodaje i nabavke.

Veoma složeni zadaci nabavke i prodaje, podrazumevaju obavezu sastavljanja planova na osnovu kojih će se realizovati konkretni zadaci nabavke i prodaje. Zbog toga, komercijalisti moraju biti u toku sa kretanjima sirovina i gotovih proizvoda na tržištu, tačnije mora utvrditi cenu, kvalitet i troškove koji nastaju u izradi i/ili transportu proizvoda. Kada se ti parametri odrede, planira se nabavka sirovina za proizvodnju, odnosno utvrđuje se konačna cena gotovog proizvoda. Kako napraviti lični plan za svakog komercijalistu i pratiti njegove rezultate?

Obuka Excel za komercijalu, koja se realizuje sa fondom od 20 nastavnih časova (raspoređenih u 4 nastavna dana), obuhvata teme koje su specifične za komercijaliste, i omogućava da se na fleksibilan način formiraju planovi službe, grupe ili pojedinačni, lični plan, sa ciljem jednostavnog praćenja realizacije ciljeva, proračuna varijable, nagrade itd. Kroz primere stvarnih poslovnih situacija, praćenja dugovanja/potraživanja od kupaca, obaveza prema dobavljačima, upravljanje zalihama u magacinima, obučiće vas da poboljšate svoje poslovne rezultate i lako stignete do bolje plate.

NASTAVNI PROGRAM:

Tema 1: OSNOVE EXCELA I RAD SA PODACIMA

1. Uvod u temu radionice

- Pregled radnog okruženja i osnovne komande.
- Podešavanje radnog lista (imenovanje listova, boje, zaštita).

2. Kreiranje i formatiranje objekta tabela

- Unos podataka o kupcima: ID kupca, naziv, grad, tip kupca, promet.
- Formatiranje tabela za preglednost (granice, boje, stilovi).

Informacije: 011/3077612, 3077613, 063/509972;
prijava@economicdiplomacy.co.rs; ied.bg@mts.rs;
www.economicdiplomacy.co.rs



INSTITUT ZA EKONOMSKU DIPLOMATIJU VAS POZIVA NA SPECIJALIZOVANU OBUKU

3. Sortiranje i filtriranje podataka

- Sortiranje liste po regionima ili tipu kupca ili drugim specifičnim kriterijumima. Filtriranje kupaca sa prometom iznad određenog iznosa.

4. Uslovno formatiranje

- Otkrivanje duplikata, proporcionalni prikazi sa linijom trenda.
- Obeležavanje bojom kupaca iz istog grada, jedan grad/jedna boja i agregacija podataka po bojama.

5. Vežba

- Formiranje izveštaja o dugovanjima kupaca sa grafičkim prikazom podataka, Isticanje kupaca sa prometom iznad 100.000 DIN.
- Formatirati tabelu tako da bude vizuelno pregledna za menadžment.

Tema 2: RAD SA FORMULAMA I FUNKCIJAMA

1. Osnove formula SUM, AVERAGE, COUNT

- Upotreba formula SUBTOTAL, AGGREGATE, SUMIFS i COUNTIFS
- Računanje ukupnog prometa i prosečne vrednosti porudžbina.

2. Funkcija IF, IFS, IFERROR, IFNA za poslovne analize

- Identifikacija velikih kupaca (promet > 100.000 DIN).
- Podela kupaca na kategorije: Veliki, Srednji, Mali.

3. Funkcije za pretragu podataka

Upotreba INDEX i MATCH za preciznije pretrage u velikim tabelama

VLOOKUP, HLOOKUP i XLOOKUP: pretraga podataka o kupcima prema ID-u.

Praktičan primer: Dodavanje kontakt podataka iz druge tabele.

4. Funkcije TODAY, YEAR, MONTH, DAY, NETWORKDAY

- Izračunavanje broja radnih dana, datuma plaćanja, vremenske analiza tipovima kupaca.
- Brojanje kupaca sa specifičnim karakteristikama (npr. samo B2B).

5. Vežba

- Kreirati tabelu prodaje sa sledećim podacima: kupac, promet, region, datum porudžbine. Primeniti funkcije za analizu prometa i kategorizaciju kupaca.

Tema 3: GRAFIČKI PRIKAZI I PIVOT TABELE

1. Kreiranje grafičkih prikaza

- Prikaz prometa po mesecima pomoću stubačnih grafikona.
- Prikaz procentualne zastupljenosti regiona putem kružnih grafikona.

2. Formatiranje grafikona

- Dodavanje naslova, legendi, osovina.
- Promena boja i stilova za bolju prezentaciju.

3. Uvod u Pivot tabele

- Kreiranje Pivot tabele za analizu prometa po kupcima.
- Grupisanje podataka po mesecima i regionima.

4. Analiza pomoću Pivot tabela

- Dodavanje kalkulacija u Pivot tabelu (ukupan promet, prosečan promet).
- Filtriranje podataka za analizu specifičnih segmenata.

5. Vežba

- Kreirati izveštaj koji uključuje: a) Grafikone sa prodajom po regionima; b) Pivot tabelu sa prometom po kupcima i mesecima.

Informacije: 011/3077612, 3077613, 063/509972;

prijava@economicdiplomacy.co.rs; ied.bg@mts.rs;

www.economicdiplomacy.co.rs



INSTITUT ZA EKONOMSKU DIPLOMATIJU VAS POZIVA NA SPECIJALIZOVANU OBUKU

Tema 4: NAPREDNE FUNKCIONALNOSTI POWERQUERY, POWER PIVOT I AUTOMATIZACIJA

1. Uvod u PowerQuery i priprema podataka
 - Fleksibilna pretraga podataka u tabelama.
 - Primer: Pronalaženje kontakt osobe na osnovu ID-a kupca.
2. Uvod u PowerPivot i priprema podataka za analizu
 - Upotreba SUMX, COUNTX, AVERAGEX funkcije,
 - Kreiranje padajućih menija za unos tipa kupaca ili regiona.
 - Upotreba CALCULATE, FILTER, COUNTROWS, DISTICTCOUNT, ALL funkcije.
3. Povezivanje različitih izvora i upotreba DAX funkcija vremenske analize
 - TOTALYTD (Ukupan promet do datuma).
 - SAMEPERIODLASTYEAR (Promet u istom periodu prošle godine).
 - Upotreba PREVIOUSYEAR, NEXTYEAR, PREVIOUSYEAR funkcije.
4. Priprema izveštaja za menadžment
 - Kombinovanje tabela, grafikona i Pivot tabela u jedan izveštaj.
 - Čuvanje izveštaja u PDF formatu i deljenje sa timom.
5. Vežba – Finalni izveštaj
 - Kreirati završni izveštaj koji uključuje: Tabelu sa kupcima i prometom.
 - Pivot tabelu sa detaljnom analizom. Grafikone koji prikazuju ključne rezultate.

Kotizacija i popusti:

Kotizacija za obuku "Excel za komercijalu" iznosi 28.600,00 dinara (+PDV).

- Za brze uplate odobravamo popust od 5%
- Dodatni popust od 10% za dva i više učesnika iz iste organizacije
- Dodatni popust od 10% za fizička lica
- Dodatni popust za učesnike naših ranijih obuka iz oblasti upotrebe Excel alata na osnovnom, srednjem i naprednom nivou.

Informacije i prijavljivanje:

Prijavu možete izvršiti klikom na dugme "Prijavite se" (sa sajtu) gde možete popuniti elektronsku prijavu ili preuzeti obrazac u .doc formatu i poslati ga na bilo koju od naših e-mail adresa.

Za dodatne informacije kontaktirajte nas na:

- 011/3077612, 3077613, 063/509972
- prijava@economicdiplomacy.co.rs
- ied.bg@mts.rs

Informacije: 011/3077612, 3077613, 063/509972;
prijava@economicdiplomacy.co.rs; ied.bg@mts.rs;
www.economicdiplomacy.co.rs