



Tomasz Głuszkowski

Na każdych prowadzonych przez nas warsztatach uczymy schematów postępowania w typowych przypadkach, standardów rozwiązań i... przede wszystkim tych elementów arkusza, które są potrzebne. Próbuje również korygować nabyte wcześniej nawyki – pokazując inne, bezpieczniejsze i szybsze sposoby pracy, uczymy jak są zbudowane standardowe rozwiązania w metodyce 4TG, przedstawiamy argumenty dotyczące konieczności ich stosowania. Pokazujemy różnice między nimi, a różnymi innymi rozwiązaniami typowych problemów.

W MS Excel wspomaganym metodyką 4TG (więcej o metodyce 4TG na stronie www.4tg.pl i książce: „Metodyka 4TG na tle metodologii projektowania systemów informatycznych”) powstały różne rozwiązania wspomagające rachunkowość i zarządzanie, które odpowiadają funkcjonalnością modułom systemów zintegrowanych: budżetowania i controllingu, CRM, MRP, balanced scorecard, i inne. Często tworzymy również nietypowe rozwiązania (na przykład: planowanie szkoleń dla użytkowników SAP), które trudno jest zrealizować innymi sposobami. Stosujemy własne, oryginalne algorytmy do optymalizacji uzupełniające pracę SOLVER.

Jeżeli w swojej pracy coraz częściej potrzebujesz mieć wpływ na strumień przepływu informacji, a do tego celu wykorzystujesz MS Excel, to trzeba zadbać o bezpieczeństwo, czytelność, elastyczność automatycznie tworzonego rozwiązania, stosować standardy rozwiązań, schematy postępowania w powtarzalnych przypadkach. Dlatego zapraszamy na warsztaty, między innymi na:

PROJEKTOWANIE I BUDOWA SYSTEMU DO PROGNOZOWANIA SPRZEDAŻY

Warsztaty dla tych, którzy chcą się nauczyć praktycznych rozwiązań w MS Excel

DLA

- * Pracowników działów analiz sprzedaży
 - * Dyrektorów handlowych
 - * Dla wszystkich tych, którzy chcą samodzielnie projektować i budować systemy do prognozowania
 - * Informatyków wykorzystujących MS Excel
- OSÓB, KTÓRE W DOBRYM STOPNIU UŻYWAJĄ MS EXCEL**

CEL I KORZYŚCI

Przy tworzeniu budżetu jednym z ważniejszych elementów, przy których najczęściej pojawiają się duże odchylenia jest wielkość sprzedaży, dlatego warsztaty te nastawione są na prezentację metod statystycznych i ich implementację w Excelu, zastosowanie i ocenę prognoz oraz ich optymalizację.

Uczestnicy zdobędą praktyczne umiejętności, dzięki którym można dokładniej (z mniejszym błędem) prognozować sprzedaż, a tym samym wcześniej zadbać o mniejsze odchylenia wielkości sprzedaży w raportach z realizacji budżetu.

- * Nabycie umiejętności budowy modeli do prognozowania.
- * Poznanie algorytmów do tworzenia takiego systemu, zarówno od strony merytorycznej i informatycznej (arkusza)
- * Poznanie sposobów zastosowania takich narzędzi arkusza, które powiązane ze sobą tworzą spójną całość



Tomasz Głuszkowski

- * Koncentracja na kluczowych elementach, które umożliwiają samodzielne stworzenie systemu do prognozowania
 - * Nabycie umiejętności, które pozwolą, aby MS Excel pracował za użytkownika
 - * Oszczędność czasu, pracy ludzkiej i kosztów
 - * Nabycie praktycznych umiejętności tworzenia sparametryzowanych rozwiązań
- ROZWIĄZANIE INFORMATYCZNE DO PROGNOZOWANIA W MS EXCEL WSPOMAGANYM METODYKĄ 4TG

PROGRAM

Wybrane elementy statystyki i prognozowania i ich implementacja w ramach metodyki ich użycia w arkuszu:

- *Metoda MNK (wrażliwość parametru a na prognozę przy szacowaniu prostej $y=ax+b$ i wpływ wrażliwości na zastosowanie przy budowie prognoz).
- *Metody: wygładzania wykładniczego i mieszana.
- *Sezonowość (metoda dekompozycji addytywna i multiplikatywna).
- *Rozkład normalny, cechy rozkładu normalnego; zastosowanie rozkładu normalnego do optymalizacji.
- *Zastosowanie funkcji logistycznej do badania wpływu kosztów reklamy na wielkość sprzedaży (opłacalność reklamy krótkim i długim okresie).
- *Modele przyczynowo skutkowe do badania przyczyn wielkości sprzedaży.
- *Rozkład prawdopodobieństwa sprzedaży i wpływ tego narzędzia na planowanie produkcji, (czy zakupów w firmach handlowych). Budowa rozkładu, cechy i wykorzystanie, np. do optymalizacji zapasów według kryterium sumy planowanych kosztów zmiennych związanych z magazynowaniem i planowanymi stratami marży brutto, wynikłymi z braku produkcji do sprzedaży.
- *Budowa automatycznie działających modeli do prognozowania w firmie i analiz sprzedaży

Zajęcia mają charakter warsztatowy, wszystkie elementy programu są poparte praktycznymi ćwiczeniami (case study).

SZKOLENIE ŁĄCZY WIEDZĘ Z DZIEDZINY PROGNOZOWANIA Z WIEDZĄ INFORMATYCZNĄ
(ZASTOSOWANIEM TEJ WIEDZY W ROZWIĄZANIACH W MS EXCEL)

TERMIN I LOKALIZACJA:

- * W przypadku zainteresowania proszę zaproponować termin w pliku: [PlanSzkolen.xlsx](#)

CENA: 2.200 PLN (1650 PLN dla osób, które uczestniczyły w warsztatach PE1) + VAT obejmuje:

- *uczestnictwo w zajęciach (3 dni x 8 godz.)
- *materiały szkoleniowe (w tym książka: Prognozowanie i analizy sprzedaży)
- *noclegi i całodzienne wyżywienie

WARUNKI UCZESTNICTWA:

- * oczekujemy praktyki w użytkowaniu arkusza i budowaniu modeli
- * notebook z zainstalowaną pełną wersją Excela z pakietu Office 2007 lub wyższej wersji (w przypadku niemożności spełnienia powyższego warunku prosimy o zaznaczenie w zgłoszeniu – koszt wypożyczenia komputera na całe zajęcia wynosi 150 PLN + VAT)
- * przesłanie zeskanowanego formularza zgłoszeniowego z pieczętką firmową i podpisem osoby odpowiedzialnej na adres mail: tomasz.gluszkowski@4tg.pl