



OŚRODEK SZKOLEŃ
I INFORMACJI

"EFFECT" JOANNA
JAROSZ-OPOLKA

★★★★☆ 4,4 / 5

533 oceny

Excel dla kupców i handlowców – optymalizacja procesów zakupu. Poziom średniozaawansowany

Numer usługi 2025/07/31/7829/2914884

1 843,77 PLN brutto

1 499,00 PLN netto

131,70 PLN brutto/h

107,07 PLN netto/h

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 23.10.2025 do 24.10.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Informatyka i telekomunikacja / Administracja IT i systemy komputerowe

Grupa docelowa usługi

SZKOLENIE EXCEL DLA KUPCÓW I HANDLOWCÓW BĘDZIE NAJLEPSZE DLA:

osób, które pracowały już z arkuszem kalkulacyjnym, ale chcą poznać i efektywniej wykorzystywać jego możliwości w pracy w dziale handlowym i zakupów do przygotowania prognoz, analiz, raportów.

Minimalna liczba uczestników

10

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

22-10-2025

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

14

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Usługa prowadzi do zwiększenia efektywności pracy, poprzez wykorzystanie narzędzi Excela do analizy danych, przygotowywania raportów, automatyzacji zadań i optymalizacji procesów

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wykorzystuje funkcje Excel do optymalizacji procesów zakupowych	- omawia jak obliczać kredyt kupiecki i koszty kredytu kupieckiego - omawia jak dokonać analizy sprzedaży - omawia jak dokonać globalnej analizy promocji - omawia jak wykorzystać Excel w analizie zapasów - omawia jakie wskaźniki monitorujemy najczęściej w obszarze sprzedaży i zakupu - omawia jak przygotować graficzną prezentację poszczególnych wskaźników ułatwiającą ocenę, czy realizujemy cele - wskazuje jak porównać ceny proponowane przez poszczególnych dostawców i wybrać z nich najkorzystniejsze oferty - omawia jak zastosować Excel w łączeniu danych z wielu plików i arkuszy do jednej bazy danych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Usługa skierowana do kupców, menadżerów kategorii, menadżerów działów zakupów, logistyków

Usługa online w czasie rzeczywistym, realizowana w ramach 1 grupy szkoleniowej, bez podziału na grupy.

Uczestnik powinien posiadać komputer lub inne urządzenie z dostępem do internetu, wyposażony w kamerę, głośnik i mikrofon

1 godzina szkolenia = 45 minut

Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi i trwają 15 minut.

WALIDACJA - test teoretyczny przeprowadzony na zakończenie szkolenia

<https://effect.edu.pl/szkolenia-dla-dzialu-zakupow/excel-dla-kupcow-excel-w-zakupach-excel-w-dziale-zakupow-2>

Excel w analizie sprzedaży

- Przygotowanie bazy danych do analizy sprzedaży – na co zwrócić uwagę i najczęściej popełniane błędy, które utrudniają później pracę.
- Rozdzielanie danych zapisanych w jednej kolumnie na kilka kolumn za pomocą funkcji
- Dodawanie do bazy danych dodatkowych informacji zawartych w innych tabelach i słownikach
- Obliczanie kredytu kupieckiego i kosztów kredytu kupieckiego
- Obliczanie z daty sprzedaży dnia, miesiąca, tygodnia, dnia tygodnia i kwartału, żeby można było zrobić szczegółową analizę sprzedaży
- Obliczanie wartości sprzedaży na podstawie ilości i cen, kosztu własnego sprzedaży, zysku, marży, narzutu, sprzedaży utraconej
- Podstawowa analiza sprzedaży w podziale na miesiące, wartość sprzedaży za miesiąc, wartość sprzedaży narastająco, wskaźniki struktury czyli ile procent stanowi sprzedaż danego miesiąca ze sprzedaży całego roku, o ile zmieniła się sprzedaż w danym miesiącu w porównaniu do poprzedniego miesiąca – wartościowo i procentowo
- Analiza sprzedaży wg klientów i przedstawicieli handlowych – wartość obrotu danego klienta, zysk na transakcjach z danym klientem oraz marża % i pokazanie tej analizy dla każdego przedstawiciela handlowego na oddzielnym arkuszu
- Analiza sprzedaży wg towarów porównanie sprzedaży zamówionej i zrealizowanej, obliczanie sprzedaży utraconej w sztukach i % w podziale na analizowane lata sprzedaży.
- Analiza porównawcza sprzedaży towarów w poszczególnych latach, obliczanie: sprzedanej w każdym roku ilości, wzrostu / spadku sprzedaży w porównaniu do poprzedniego roku – w sztukach i %

Excel w obszarze promocji

- Przygotowanie bazy danych do analizy promocji – na co zwrócić uwagę i najczęściej popełniane błędy, które utrudniają później pracę.
- Naliczanie cen sprzedaży z uwzględnieniem rabatów klienta, rabatów promocyjnych, dla danego towaru obliczanie zysku regularnego, zysku promocyjnego, procentowej marży regularnej, marży klienta, marży na promocji, oznaczanie transakcji nierentownych za pomocą formatowania warunkowego
- Globalna analiza promocji: dla każdej promocji obrót promocyjny – ilość, obrót promocyjny – wartość, zysk promocyjny, średnia marża promocyjna, efektywność promocji, % efektywności
- Analiza promocji w podziale na poszczególnych klientów – jak klienci reagują na promocje

Excel w analizie zapasów czyli czy będziemy mieli, co sprzedawać i co trzeba kupić?

- Przygotowanie bazy danych do analizy zapasów – na co zwrócić uwagę i najczęściej popełniane błędy, które utrudniają później pracę.
- Obliczenie wskaźnika wystarczalności czyli na ile dni sprzedaży wystarczy mi ten zapas towarów; przypisanie poszczególnych towarów do grup wystarczalności w dniach (0-14, 15-21, 22-35, >35).
- Analiza towarów pod kątem zalegania w magazynie i schodzenia ze stanów magazynowych poprzez sprzedaż
- Analiza towarów pod kątem tego, co trzeba kupić

Excel w analizie ABC i XYZ czyli analiza istotności, zmienności i macierz decyzyjna

- Przygotowanie bazy danych do analizy ABC – XYZ – na co zwrócić uwagę i najczęściej popełniane błędy, które utrudniają później pracę.
- Analiza ABC czyli analiza istotności, które towary generują pierwsze 80% obrotu, które kolejne 15%, a które ostatnie 5% czyli co jest moim najważniejszym towarem handlowym
- Analiza XYZ czyli analiza zmienności czy towary sprzedajemy regularnie w bardzo podobnej wartości, w podobnej wartości, ale nie regularnie, a może regularnie, ale wartości co miesiąc się wahają?
- Macierz decyzyjna czyli jak połączenie analizy ABC i XYZ wspomaga planowanie sprzedaży i ułatwia ocenę potencjalnych odchyłeń realizacji na przyszłość.

Excel w analizie należności – bo sprzedaż realizuje się wtedy, gdy klient zapłaci za towar

- Przygotowanie bazy danych do analizy rozrachunków z klientami – na co zwrócić uwagę i najczęściej popełniane błędy, które utrudniają później pracę.

- Obliczanie opóźnienia w płatnościach, przypisywanie opóźnień do przedziałów głównych: terminowe / przeterminowane i szczegółowych np. terminowe, do 7 dni, do 14 dni, do 21 dni ... itd., obliczanie odsetek od nieterminowych płatności, kosztów kredytu kupieckiego udzielonego klientowi, kosztów opóźnień w płatnościach np. rekompensaty.
- Analiza zadłużenia klientów, udział danego klienta w całkowitym saldzie zadłużenia wszystkich klientów, zadłużenie klientów narastająco – jak wyłapać sygnały o potencjalnej niewypłacalności klienta
- Analiza zadłużenia klientów obsługiwanych przez danego przedstawiciela handlowego

Excel w planowaniu sprzedaży w oparciu o dane historyczne

- Przygotowanie bazy danych do planowania sprzedaży – na co zwrócić uwagę i najczęściej popełniane błędy, które utrudniają później pracę.
- Obliczanie okresu planowania, % wzrostu sprzedaży dla klienta i dla regionu, obliczanie wartości planowych wzrostów w obu metodach, obliczanie docelowego obrotu na nowy okres sprzedaży w obu metodach.
- Analiza planowanego obrotu w podziale na miesiące biorąc pod uwagę planowane wzrosty na dotychczasowej bazie klientów, planowane wzrosty w regionach, wyliczenie obrotu do wygenerowania przez nowych klientów.

Excel w monitorowaniu realizacji celów

- Przygotowanie bazy danych do zbudowania dashboardu – na co zwrócić uwagę i najczęściej popełniane błędy, które utrudniają później pracę.
- Jakie wskaźniki monitorujemy najczęściej w obszarze sprzedaży i zakupu
- Przygotowanie bazy danych do graficznego ujęcia poszczególnych wskaźników
- Graficzna prezentacja poszczególnych wskaźników ułatwiająca ocenę, czy realizujemy cele

Excel w analizie cen zakupu

- Przygotowanie bazy danych do analizy cen zakupu od poszczególnych dostawców – na co zwrócić uwagę i najczęściej popełniane błędy, które utrudniają później pracę.
- Jak szybko zaczytać cenniki poszczególnych dostawców przesłane w różnych formatach i nasz cennik zakupu na jedną bazę danych umożliwiającą porównanie cen?
- Jak porównać ceny proponowane przez poszczególnych dostawców i wybrać z nich najkorzystniejsze oferty?
- Jak oznaczyć w bazie danych towary, które mają podwyżki cen, żeby analizować dużo mniejszą ilość danych?
- Jak obliczyć bardzo szybko dla każdego towaru i dostawcy, jaka jest proponowana zmiana ceny – o ile procent zmieni się cena?

Excel w łączeniu danych z wielu plików i arkuszy do jednej bazy danych

- Przygotowanie bazy danych do łączenia danych – na co zwrócić uwagę i najczęściej popełniane błędy, które utrudniają później pracę.
- Jak połączyć dane pokazujące sprzedaż każdego towaru, zrealizowaną w każdym miesiącu, przez każdego przedstawiciela handlowego (sprzedawcę) na jedną bazę danych i to tak, że dane będą się aktualizowały po wprowadzeniu zmian. Dane każdego przedstawiciela są w oddzielnym pliku.

Jak przekształcić te dane, aby można z nich było łatwo zbudować analizę za pomocą tabeli przestawnej.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Excel dla kupców-część I-wykład+ćwiczenia	Trener Effectu	23-10-2025	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 15 Excel dla kupców-przerwa	Trener Effectu	23-10-2025	10:30	10:45	00:15
3 z 15 Excel dla kupców-część II-wykład+ćwiczenia	Trener Effectu	23-10-2025	10:45	12:15	01:30
4 z 15 Excel dla kupców-przerwa	Trener Effectu	23-10-2025	12:15	12:30	00:15
5 z 15 Excel dla kupców-część III-wykład+ćwiczenia	Trener Effectu	23-10-2025	12:30	14:00	01:30
6 z 15 Excel dla kupców-przerwa	Trener Effectu	23-10-2025	14:00	14:15	00:15
7 z 15 Excel dla kupców-część IV-wykład+ćwiczenia	Trener Effectu	23-10-2025	14:15	15:00	00:45
8 z 15 Excel dla kupców-część I-wykład+ćwiczenia	Trener Effectu	24-10-2025	09:00	10:30	01:30
9 z 15 Excel dla kupców-przerwa	Trener Effectu	24-10-2025	10:30	10:45	00:15
10 z 15 Excel dla kupców-część II-wykład+ćwiczenia	Trener Effectu	24-10-2025	10:45	12:15	01:30
11 z 15 Excel dla kupców-przerwa	Trener Effectu	24-10-2025	12:15	12:30	00:15
12 z 15 Excel dla kupców-część III-wykład+ćwiczenia	Trener Effectu	24-10-2025	12:30	14:00	01:30
13 z 15 Excel dla kupców-przerwa	Trener Effectu	24-10-2025	14:00	14:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 15 Excel dla kupców-część IV-wykład+ćwiczenia	Trener Effectu	24-10-2025	14:15	14:45	00:30
15 z 15 Excel dla kupców-WALIDACJA-test	-	24-10-2025	14:45	15:00	00:15

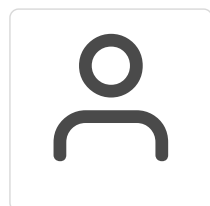
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 843,77 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 499,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	131,70 PLN
Koszt osobogodziny netto	107,07 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Trener Effectu

Trener w zakresie dynamicznej analizy danych przy użyciu arkusza kalkulacyjnego Excel. Wiedzę i doświadczenie z zakresu zastosowania Excela zdobyła pracując przez trzynaście lat na wszystkich szczeblach struktury organizacyjnej w polskich firmach, gdzie zarządzała między innymi działami logistyki, finansów, księgowości i płac, administracją, windykacją, IT.

Specjalista w dziedzinie zarządzania finansami przedsiębiorstw i wieloletni praktyk z zakresu finansów i rachunkowości.

Posiada certyfikat księgowy ministra finansów uprawniający do usługowego prowadzenia ksiąg rachunkowych.

Dzięki doświadczeniu w obszarze rachunkowości i finansów, przekazuje wiedzę i rozwiązania z zakresu zastosowania Excel'a, które można wykorzystać w codziennej pracy na niemalże każdym stanowisku.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały - Pliki dokumentów przygotowanych w formacie PDF

Warunki uczestnictwa

Wymagana jest podstawowa znajomość arkuszy kalkulacyjnych.

Trener pomaga prawidłowo wykonywać zadania i czuwa nad pracą każdego Uczestnika dzięki współdzieleniu ekranu.

Szkolenie będzie przebiegać w interaktywnej formule, a Uczestnicy będą mieli wsparcie Trenera na każdym etapie wykonywania ćwiczeń. Każda funkcja zostanie przeciwiczona pod kontrolą prowadzącego.

Informacje dodatkowe

Podana liczba godzin usługi dotyczy godzin lekcyjnych.

Cena szkolenia obejmuje: udział w szkoleniu z ćwiczeniami, materiały szkoleniowe w wersji pdf, elektroniczny certyfikat o podwyższeniu kwalifikacji zawodowych.

Organizujemy **szkolenia zamknięte**, prowadzone przez ekspertów, praktyków w danej branży. Koncentrujemy się na potrzebach dobrze zdefiniowanych. Dostarczamy rozwiązania dostosowane zarówno do oczekiwań Uczestników, ich sposobu pracy, jak i specyfiki Firmy, jej kultury organizacyjnej oraz wyznaczonych celów. Skorzystaj z naszego Katalogu autorskich programów albo wspólnie wypracujmy nową **ofertę szkoleniową** uwzględniającą rzeczywiste potrzeby Twojej firmy.

Zapytaj o szkolenie zamknięte.

Warunki techniczne

Usługa online w czasie rzeczywistym na platformie TEAMS

Wymagania techniczne: komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu z prędkością łącza od 512 KB/sek., kamera, mikrofon-wbudowane lub wejście USB, słuchawki (opcjonalnie)

Wymagania sprzętowe - system operacyjny Windows 8/10/11, macOS, Linux, Chrome OS. Przeglądarka - Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera

- Proste, intuicyjne uruchamianie szkolenia na urządzeniach.
- Po rejestracji na szkolenie wszystkie kwestie techniczne będą Państwu przesłane drogą mailową.
- **Nasze szkolenie umożliwia interakcję i zadawanie pytań na każdym etapie prowadzanie. Uczestnicy mają bezpośredni kontakt z Prowadzącym bez konieczności zadawania pytań na czacie.**

Wymagane jest posiadanie Excela w wersji 2016 lub nowszej albo Excela 2010 lub 2013.

Na tym szkoleniu bardzo ułatwia pracę korzystanie z dwóch monitorów.

Na jednym obserwujesz, co pokazuje trener, na drugim wykonujesz swoje zadanie.

Kontakt



Joanna Kuś



E-mail effect@effect.edu.pl

Telefon (+48) 608 577 231