



# Excel for Sales & Marketing

## การใช้ Microsoft Excel สำหรับฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด

- ➔ วิเคราะห์ข้อมูลการขายและนำไปจัดทำรายงานการขายหรือการตลาดได้ตามความต้องการของผู้ใช้งาน
- ➔ นำเสนอข้อมูลการขายได้อย่างมืออาชีพ จากการออกแบบเพียงครั้งเดียว ด้วย PivotTable
- ➔ เจาะลึก Function การใช้งานและเครื่องมือที่ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด ไม่ควรพลาด!



**Files Workshop Case Studies สำหรับหลักสูตร Excel**



**\*\*กรุณานำ Notebook MS Excel 2013 ขึ้นไป มาในวันสัมมนา\*\***



**ผศ.สุรัตน์ ลีรัตน์ชัย**

- ผู้เชี่ยวชาญการบัญชี ด้านหลักการบัญชี / การบัญชีบริหาร / การบัญชีต้นทุน / ระบบบัญชีสารสนเทศทางการบัญชี และ โปรแกรมสำเร็จรูปทางการบัญชี
- วิทยากร ที่ปรึกษา นักวิเคราะห์การบัญชีและการเงิน ให้กับหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน

**วิทยากร**

### กำหนดการสัมมนา

วันศุกร์ที่ 22 มีนาคม 2567

(เวลา 09.00 - 16.00 น.)

โรงแรมสวิสโฮเตล กรุงเทพฯ รัชดา

รถไฟฟ้าใต้ดิน MRT สถานีห้วยขวาง

### อัตราค่าสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR)

4,200 + VAT 294 = 4,494 บาท

บุคคลทั่วไป

4,900 + VAT 343 = 5,243 บาท

(รวมเอกสาร ค่ากาแฟ อาหารว่าง อาหารกลางวัน)

# หัวข้ออบรม

## 1. ฟังก์ชันและเครื่องมือ EXCEL ที่จำเป็นสำหรับฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด

- 1.1 MATH functions: SUMIF SUMIFS
- 1.2 Lookup functions: VLOOKUP MATCH INDEX CHOOSE
- 1.3 Logical functions: IF AND OR
- 1.4 การตั้งชื่อเซลล์หรือกลุ่มเซลล์ (Name Manager)
- 1.5 การตั้งชื่อตารางการอ้างอิงตารางและการสร้างสูตรคำนวณอัตโนมัติ (Table)
- 1.6 การแยกข้อความอัตโนมัติ (Text to column)
- 1.7 การนำเข้าข้อมูล (Importing data)
- 1.8 การวิเคราะห์ข้อมูลด้วยเครื่องมือจำลองสถานการณ์ (Scenario Manager)

## 2. การวิเคราะห์ฐานข้อมูลการขายด้วย PivotTable

- 2.1 แนวคิดและพื้นฐานการสร้าง PivotTable
- 2.2 การจัดรูปแบบตัวเลขใน PivotTable
- 2.3 การปรับแต่งข้อมูลและการเปลี่ยนชื่อ Label ในตาราง PivotTable
- 2.4 การจัดกลุ่มวันที่และตัวเลข
- 2.5 การวิเคราะห์ข้อมูลในรูปแบบต่างๆ เช่น การหาผลต่างการคำนวณสัดส่วนของตัวเลขการคำนวณค่าสะสม ฯลฯ
- 2.6 การสร้างแผนภูมิด้วย PivotChart

## 3. Case Study การประยุกต์ใช้ EXCEL งานการตลาดและงานขาย

- 3.1 โครงสร้างต้นทุนและการคำนวณหาจุดคุ้มทุนเพื่อกำหนดเป้าหมายในการขายสินค้า
- 3.2 เทคนิคการพยากรณ์ยอดขาย
- 3.3 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของราคาขาย ต้นทุนขายค่าใช้จ่ายทางการตลาด และ กำไรคาดหวัง
- 3.4 การนำเสนอรายงานและข้อมูลทางการขายด้วยกราฟ

ชำระค่าสัมมนาเป็น **เงินสด** หรือ **เช็ค** ส่งจ่ายใบนาม **บริษัท พิกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด**

178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 4 ซอยเพิ่มทรัพย์ (ประเวศน์ 20) ก.ประเวศน์ แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 010-553-300-1556 (สำนักงานใหญ่) (กรณีไม่มีหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย ต้องชำระเต็มจำนวน) **งดรับเช็คส่วนตัว**

**ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%**

สนใจสำรองที่นั่งได้ที่ โทรศัทพ์ 02-555-0700 กด 1