

MS EXCEL kurs zaawansowany



OPIS SZKOLENIA

Kurs przeznaczony jest dla osób chcących poznać zaawansowane możliwości programu MS Excel. Szkolenie prowadzone jest przez Autoryzowanych Instruktorów i składa się z bloków wykładowo-ćwiczeniowych, dzielonych przerwami kawowo-obiadowymi. Po ukończeniu szkolenia kursanci otrzymują Certyfikaty poświadczające nabytą wiedzę.

WYMAGANIA

Wiedza z zakresu podstaw pracy z programem MS Excel

CZAS TRWANIA KURSU

2 dni (14 godzin zegarowych)

CENA KURSU

500 zł/ os. (cena nie zawiera 23% podatku VAT)

50% zniżki dla studentów; bezrobotni - możliwość przeszkolenia za darmo

TEMATY ZAJĘĆ

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">Przypomnienie zagadnienia wizualizacji danych.Baza danych<ul style="list-style-type: none">Tworzenie bazy danychFiltrowanie bazy danychTworzenie i korzystanie z prostego filtra.Filtrowanie na podstawie niestandardowego kryterium.Tworzenie i używanie złożonego filtra.Obliczanie danych statystycznych rekordów bazy danych np. zliczanie komórek, sumowanie wartości pól, obliczanie średniej wartości, znajdowanie maksymalnej i minimalnej wartości w polu.Korzystanie z funkcji WYSZUKAJ.PIONOWO, WYSZUKAJ.POZIOMO, INDEKSGrupowania i podsumowania w tabelach baz danych
m.in. sumy częściowe - np. wyznaczyć dla każdego z działów firmy średnią pensję, premię oraz wypłatę brutto. | <ul style="list-style-type: none">Tabele przestawne – pozwalają podsumowywać i analizować dane z listy bądź istniejącej tabeli.<ul style="list-style-type: none">Tworzenie tabeli przestawnej.Modyfikacja tabeli przestawnej.Wykresy przestawne.Wybrane narzędzia analizy danych.<ul style="list-style-type: none">Polecenie SZUKAJ WYNIKU – stosuje się, gdy zależy nam na znalezieniu jednej niewiadomej, która wpływa na z góry ustalony wynik np. znalezienie wartości utargu przy którym sprzedawca osiągnie prowizję w wysokości 1000 zł.Program SOLVER – stosujemy, gdy w poszukiwaniu niewiadomej trzeba zmienić lub ograniczyć wartości biorące udział w obliczeniach np. przeprowadzenie symulacji wielkości tygodniowej sprzedaży telefonów komórkowych przez kilku sprzedawców przy założeniu, że sumaryczna sprzedaż powinna osiągnąć 1000 szt. |
|---|--|



P.A.NOVA S.A.
44-100 Gliwice,
ul. Górnych Wałów 42
tel. 32 4004 100,
fax. 32 4004 110

Centrum Szkoleniowe:
P.A.NOVA S.A. Oddział
Katowice
40-833 Katowice
ul. Dulęby 7
tel./fax.: 32 353 00 08
szkolenia@panova.pl

P.A.NOVA S.A. Oddział Radom
26-600 Radom
ul. Grzeczmarowskiego 2
tel. 48 362 31 40