

Curso Taller

Microsoft Excel 2007

Competencia

El participante adquirirá la habilidad del uso y aplicación adecuado de las fórmulas, manipulación de información de celdas, protección de información, creación de gráficos, adecuado uso de impresión y creación de tablas del software Microsoft Excel 2007.

UNIDAD DE COMPETENCIA
Operaciones con archivos <ul style="list-style-type: none"> ▪ Proteger libros de trabajo ▪ Abrir varios libros de trabajo a la vez.
Fórmulas y funciones <ul style="list-style-type: none"> ▪ Introducir formulas y funciones. ▪ Introducir función con el asistente ▪ Funciones de fecha y hora, texto, búsquedas.
Manipulando celdas <ul style="list-style-type: none"> ▪ Pegado especial. ▪ Autor relleno (brocha). ▪ Protección de celdas.
Cambios de estructura <ul style="list-style-type: none"> ▪ Cambiar nombre a la hoja ▪ Ocultar y mostrar hojas ▪ Cambiar de color a la etiqueta de la hoja ▪ Ocultación de filas y columnas
Insertar y eliminar elementos <ul style="list-style-type: none"> • Insertar hojas en un libro de trabajo • Eliminar hojas en un libro de trabajo • Mover una hoja • Copiar una hoja
Impresión <ul style="list-style-type: none"> ▪ Vista preliminar. ▪ Configurar página. ▪ Imprimir. ▪ Encabezado y pie de página.
Gráficos <ul style="list-style-type: none"> ▪ Creación de gráficos con el asistente y utilización de tabla de información ▪ Añadir serie de datos. ▪ Modificar características del gráfico. ▪ Modificar el tamaño y posición. ▪ Impresión del gráfico en hoja completa.
Esquemas y vistas <ul style="list-style-type: none"> ▪ Dividir una hoja en paneles. ▪ Inmovilizar paneles.

Tablas de datos <ul style="list-style-type: none"> ▪ Crear un atabla. ▪ Modificar datos de una lista. ▪ Modificar la estructura de la tabla. ▪ Estilo de la tabla. ▪ Filtros.
Practica proyecto final

Proyecto final del modulo:

El participante desarrollará el control de ventas de un corporativo de ventas.

Se contemplan 5 sucursales de ventas en distintos puntos del país en los cuales distribuyen 7 productos distintos y en cada sucursal se cuenta con 5 vendedores.

Obtener en distintas hojas el concentrado de ventas del año mes a mes de los productos y las unidades e importe por vendedor.

Obtener gráficamente la distribución de las ventas por sucursal y un concentrado del corporativo.

Mencionar el comportamiento de las ventas; así como los 3 mejores vendedores del país.

Mencionar sugerencias de promoción y/o distribución por sucursal.

Requisitos del curso:

- 1 PC ó Laptop por alumnos
- Cañón

