

Прогнозирование продаж и финансовых показателей в Microsoft Excel

Преимущества

- Предоставление конспектов занятий
- Много практических примеров, кейсов, рекомендаций, расчетов, шаблонов
- Раскрытие неопубликованных на русском языке уникальных методик и собственных разработок Центра Бизнес-анализа
- Занятия в удобное для Вас время (включая выходные дни), и с удобной периодичностью
- Сертификат по окончании обучения
- 6 месяцев бесплатных консультаций после окончания обучения
- Не имеющий аналогов в России объем уникального материала
- Преподаватель, имеющий большой опыт в бизнесе и науке

Преподаватель

Евгений Антипов - специалист по количественному анализу в экономике и менеджменте, руководитель «Центра Бизнес-анализа», кандидат наук и магистр в области анализа экономических данных.. Имеет большой опыт работы ведущим аналитиком компании «COMCON» (более 50 количественных проектов для ключевых зарубежных и российских клиентов, в т.ч. для компаний и брендов "Heinz", "Valio", "Tuborg", "Российские Железные Дороги", "Пит-Продукт", и т.д.). Преподаватель и исследователь Национального Исследовательского Университете «Высшая Школа Экономики». Активно публикуется в российских и международных рецензируемых научных журналах по маркетингу и анализу данных ("Маркетинг в России и за рубежом", "Journal of Targeting, Measurement and Analysis for Marketing", "Expert Systems with Applications", "Economics Bulletin", "International Journal of Market Research"). Рецензент журналов "Journal of Cultural Economics", "Tourism Management", "Urban Geography" и др.

Аннотация

Слушатели тренинга получают навыки максимально точного бизнес-прогнозирования с использованием всех основных современных методик. Все эти алгоритмы в ходе тренинга будут совместно с преподавателем реализованы в Excel, что позволит избежать затрат на приобретение дорогостоящего дополнительного программного обеспечения.

Программа

Продолжительность полного курса – 16 ак. часов. Программа и продолжительность тренинга могут бесплатно (!) корректироваться с учетом потребностей и располагаемого заказчиком бюджета на обучение.

- Подготовка данных и концептуальной модели динамики продаж и финансовых показателей (1)
- Создание наглядного интерфейса для работы с моделью (1)
- Алгоритм экспоненциального сглаживания (2)
- Алгоритм авторегрессии (2)
- Регрессионная модель с распределенными лагами (2)
- Декомпозиция временного ряда на тренд, сезонность и случайные колебания (2)
- Учет влияния специальных мероприятий, рекламных кампаний на продажи (2)
- Сравнение качества моделей: информационные критерии, средняя ошибка аппроксимации, средняя абсолютная процентная ошибка и другие показатели (2)
- Проверка работоспособности модели с помощью разделения выборки на обучающую и тестовую (2)

Для участия в семинаре достаточно знать базовые функции Excel (ЕСЛИ, СУММ, основные арифметические действия, абсолютные (с \$) и относительные без (\$) ссылки)