|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Mission 7 – Analyser des actions commerciales | | | Win-Réseaux |
| Durée : 40’ | **Homme avec un remplissage uni**ou **Deux hommes avec un remplissage uni** | Source | Fichier source | |

**Contexte professionnel**

La société va participer au salon des Technophiles qui se tiendra à Valence le 10 décembre. Par ailleurs, le responsable commercial vous remet la base de données brute qui enregistre les ventes trimestrielles (Fichier source)**.**

**Travail à faire**

1. Concevez une fiche de prospection que les commerciaux pourront utiliser lors du salon.

2. M. Bobillon vous demande de réaliser les travaux suivants sur la base de données :

* Il souhaite pouvoir garder à l’écran les titres des colonnes lorsqu’il fait défiler les enregistrements vers le bas. Il vous demande de trouver une solution à ce problème.
* Il trouve regrettable d’avoir à saisir constamment les noms des représentants, il souhaite que les noms de ces derniers soient affichés dans une liste déroulante.
* Lors des périodes précédentes, il a découvert des erreurs de saisie et a dû les corriger. La plupart des erreurs consistaient en l’ajoute d’un zéro de trop au chiffre d’affaires saisis. Il vous demande de limiter le chiffre d’affaires au maximum saisissable de 100 000 €.
* Il vous remet les données du troisième trimestre. Il vous demande de les ajouter aux données existantes.
* Il vous demande de lui imprimer
  + les ventes triées par clients ,
  + uniquement les ventes de logiciels réalisées par Adrien,
  + les ventes supérieures à 30 000 €,
  + les contrats de logiciels compris entre 15 000 et 20 000 €,
  + les totaux trimestriels par clients,
  + le tableau croisé dynamique qui affiche en colonnes les noms des clients et en lignes les noms des représentants et la nature des ventes en Euros.

