



CURSO

Gerencia de Ventas – Cuotas, KPI's y Análisis de Rendimiento

INTRODUCCIÓN

El presente curso, tiene como objetivo capacitar a los participantes en el uso de herramientas y técnicas de análisis de datos aplicadas a ventas, para establecer cuotas efectivas, monitorear KPI's clave, y mejorar el rendimiento del equipo de ventas a través de decisiones basadas en datos.





VALOR AGREGADO

- El principal valor agregado de este curso radica en su enfoque práctico y orientado a resultados. Los participantes no solo aprenderán a utilizar herramientas de análisis de datos, sino que también desarrollarán habilidades para establecer cuotas de ventas realistas y monitorear KPI's clave, mejorando así el rendimiento de sus equipos comerciales.

DIRIGIDO A

- Emprendedores, Gerentes comerciales, responsables del cierre de ventas y/o gestores comerciales.

OBJETIVOS

- Comprender la importancia de los datos en el proceso de ventas y cómo su uso estratégico puede mejorar la toma de decisiones y los resultados comerciales.
- Establecer cuotas de ventas realistas y alcanzables basadas en el análisis de datos históricos y de mercado, alineadas con los objetivos organizacionales.
- Seleccionar KPI's de ventas clave que permitan medir y monitorear el desempeño del equipo de ventas y su contribución a las metas de negocio.
- Realizar un análisis detallado del rendimiento de ventas, utilizando herramientas de análisis de datos para identificar tendencias, oportunidades de mejora y áreas críticas.
- Desarrollar estrategias de ventas basadas en datos, ajustando tácticas y enfoques según los insights obtenidos del análisis de rendimiento, y estableciendo un sistema de seguimiento continuo.

TEMARIO

Sesión 1: Gestión de Ventas Basadas en Datos

- Impacto de los datos en la optimización de procesos de ventas
- Recolección y organización de datos relevantes
- Herramientas básicas para la gestión de datos en ventas

Sesión 2: Cuotas de Ventas

- Propósito de las cuotas de ventas
- Métodos de cálculo de cuotas basados en datos históricos, capacidad y mercado
- Ejercicios de establecimiento de cuotas.

Sesión 3: Métricas y KPI's de Ventas

- KPI's y métricas: Diferencias y su relevancia en ventas
- Criterios para la selección de KPI's y métricas
- Implementación y monitoreo continuo de KPI's y métricas

Sesión 4: Gestión de la rentabilidad en las Ventas

- Análisis de rendimiento en ventas
- Herramientas y técnicas para evaluar el desempeño de ventas
- Punto de equilibrio en ventas

Sesión 5: Ajustes Estratégicos Basados en Datos

- Áreas de mejora basadas en análisis de rendimiento
- Cómo ajustar cuotas, KPI's y métricas en respuesta a los datos
- Ejemplos de ajustes estratégicos en ventas

Sesión 6: Mejora continua en la gestión de ventas

- Plan de acción para la implementación de ventas basadas en datos
- Evaluación del impacto de las decisiones basadas en datos y el retorno de inversión (ROI)

EXPOSITOR

Especialista en diseño y dirección de áreas comerciales

Doctor en Administración de Empresas, MBA Entrepreneurship and Family Business por la EAE Business School de Barcelona, MBA en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Politécnica de Catalunya y MBA por la Universidad del Pacífico. Especialista en metodologías ágiles, diseño de áreas comerciales y gestión financiera.

Experiencia comprobada por más de 20 años en Gerencia General, Gerencia Comercial, Gerencia en Inteligencia de Negocios y Big Data, Gerencia de Operaciones y Gerencia Financiera en los rubros de transporte, servicios, consultoría y producción. Experiencia docente y en gestión educativa superior universitaria por más de 15 años.

**INICIO:**

Viernes, 08 noviembre

**FRECUENCIA:**

Viernes

7:00 p.m. a 10:00 p.m.

**DURACIÓN:**

24 horas académicas

**MODALIDAD:**

Presencial

**INVERSIÓN:**

Tarifa regular: S/ 799

Socio CCL: S/ 599

**CERTIFICA:**

La Cámara de Comercio de Lima

MÉTODOS DE PAGO

• Depósitos o transferencia Cuenta corriente en soles banco



Banco o agente BCP
193-1943271-0-99



Banco o agente Interbank
005-0000007180



Banco BBVA
0011-0130-0100003020



Banco Scotiabank
000-2019361

Todas nuestras cuentas están a nombre de **CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA - Ruc: 20101266819**

• Tarjeta de crédito Podrá realizar sus pagos con rapidez y total seguridad.



1. Ingresar a nuestra página web: www.camaralima.org.pe
2. Buscar: **Pagos online**, parte superior derecha.
3. Ingresar **datos de la empresa y/o persona** que solicito el servicio.
4. Ingresar **datos de la tarjeta de crédito y detalle del servicio**.
5. Procesar pago.

Luego de realizar el pago, enviar el voucher de pago indicando el RUC y/o DNI del depositante al **asesor educativo**.



Exclusivo para VISA

Hasta 6 cuotas sin intereses con tus tarjetas de crédito BBVA y 12 cuotas con BCP.

Preguntar por términos y condiciones.

• Billetera electrónica Escanea y paga



Considerar

Los horarios que están en la programación de todos los eventos que se realice están sometidos a cualquier cambio por cualquier inconveniente que se presente. ***Los cambios de los horarios serán notificados con anticipación.**

CCL | CÁMARA
DE COMERCIO
LIMA

| CONTÁCTANOS

 994 250 942