

CURSO

GERENCIA DE VENTAS

CUOTAS, KPI'S Y ANÁLISIS DE RENDIMIENTO



Certifica: Cámara de Comercio de Lima

AFILIADOS A LA

RECLA

Red de Educación Continua
de Latinoamérica y Europa

INTRODUCCIÓN

Domina las herramientas de análisis de datos para ventas, establece cuotas efectivas, monitorea KPI's clave y toma decisiones basadas en datos que potencien el rendimiento de tu equipo de ventas.

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

S1	Gestión de Ventas Basadas en Datos	<ul style="list-style-type: none">• 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.
S2	Cuotas de Ventas	<ul style="list-style-type: none">• Propósito de las cuotas de ventas.• Métodos de cálculo de cuotas basados en datos históricos, capacidad y mercado.• Ejercicios de establecimiento de cuotas.
S3	Métricas y KPI's de Ventas	<ul style="list-style-type: none">• 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.
S4	Gestión de la rentabilidad en las Ventas	<ul style="list-style-type: none">• Análisis de rendimiento en ventas.• Herramientas y técnicas para evaluar el desempeño de ventas.• Punto de equilibrio en ventas.
S5	Ajustes Estratégicos Basados en Datos	<ul style="list-style-type: none">• 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.
S6	Mejora continua en la gestión de ventas	<ul style="list-style-type: none">• 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



Armando Nuñez

Gerente de Ventas en Maquisistema

Más de 20 años de experiencia desempeñándose como Gerente de Banca Seguros en el Banco Financiero, Gerente de Ventas de Nuevos Canales en Rímac Seguros. Gerente de Field Support y Gerente Divisional de Ventas en Productos Avon.

Magister en Administración Estratégica de Empresas de la PUCP, Master Internacional en Liderazgo de la Escuela de Alta Dirección y Administración EADA, España. Economista de la PUCP. Cuenta con estudios de posgrado en Gerencia de Ventas, Planeamiento Estratégico de Ventas y Trade Marketing.

**INICIO:**

Viernes, 9 de mayo

FIN:

Viernes, 13 de junio

**FRECUENCIA:**

Viernes, de
7:00 p.m. – 10:00 p.m.

**DURACIÓN:**

24h académicas (de 45min. cada una)

**MODALIDAD:**

Presencial
– Av. Giuseppe Garibaldi 396, Jesús María

**INVERSIÓN:**

Tarifa regular: S/ 799
Socio CCL: S/ 599

**CERTIFICACIÓN DIGITAL:**

A nombre de 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.**



| CONTACTANOS

Lima

✉ programasccl@camaralima.org.pe

☎ 994 250 942