

CURSO ESPECIALIZADO

OKR Y KPI PARA LA GESTIÓN ESTRATÉGICA DE VENTAS ONLINE



Certifica: Cámara de Comercio de Lima

SOBRE EL CURSO

En entornos comerciales altamente competitivos, las empresas ya no pueden gestionar sus ventas únicamente con metas generales o reportes históricos. Se requiere un sistema estructurado que alinee la estrategia comercial con la ejecución diaria del equipo de ventas.

Los OKR (Objectives and Key Results) permiten definir objetivos ambiciosos y medibles, mientras que los KPI (Key Performance Indicators) permiten monitorear el desempeño operativo y estratégico. Este curso integra ambos enfoques para construir un modelo de gestión comercial moderno, medible y escalable.

JUSTIFICACIÓN

Muchas organizaciones presentan problemas como:

- Metas poco claras o mal comunicadas.
- KPIs desconectados de la estrategia.
- Equipos comerciales desalineados.
- Seguimiento reactivo y no preventivo.
- Indicadores que miden actividad pero no impacto.

Implementar correctamente OKR y KPI permite:

- Alinear estrategia y ejecución comercial.
- Mejorar la productividad del equipo de ventas.
- Incrementar previsibilidad en resultados.
- Tomar decisiones basadas en datos.
- Construir una cultura de alto desempeño.

VALOR AGREGADO

La Cámara de Comercio de Lima ofrece:

- Enfoque empresarial real, no académico abstracto.
- Casos aplicados a empresas peruanas.
- Metodología práctica basada en implementación.
- Docentes con experiencia en dirección comercial.
- Herramientas listas para aplicar en equipos de ventas.

DIRIGIDO A

El curso está dirigido a gerentes y jefes comerciales, supervisores de ventas, empresarios, dueños de MYPEs y analistas comerciales que tengan responsabilidad directa sobre metas e indicadores de ventas y que busquen implementar un sistema estructurado de OKR y KPI para alinear estrategia, ejecución y resultados. Está especialmente orientado a profesionales que lideran equipos o gestionan desempeño comercial y desean tomar decisiones basadas en datos para mejorar productividad y rentabilidad.

OBJETIVOS GENERAL

Diseñar e implementar un sistema integral de OKR y KPI que permita gestionar estratégicamente el desempeño del área de ventas.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Comprender la diferencia y complementariedad entre OKR y KPI.
- Diseñar OKR comerciales alineados a la estrategia empresarial.
- Construir KPIs de gestión, productividad y rentabilidad.
- Implementar un sistema de seguimiento y evaluación.
- Integrar OKR y KPI en la cultura comercial.

METODOLOGÍA

Enfoque práctico aplicado:

- Talleres de construcción de OKR.
- Diseño real de KPIs comerciales.
- Análisis de casos empresariales.
- Simulación de comité comercial.
- Trabajo aplicado con datos propios (si el participante lo desea).
- Plantillas y herramientas descargables.
- 60% práctica – 40% marco conceptual estratégico.

TEMARIO

MÓDULO 1

FUNDAMENTOS ESTRATÉGICOS DE OKR Y KPI EN VENTAS

Clase 1: Gestión comercial basada en resultados

- Evolución de la gestión por objetivos.
- Problemas comunes en la medición de ventas.
- Diferencia entre metas, indicadores y resultados.

Clase 2: Fundamentos de OKR

- Qué son los OKR.
- Estructura: Objetivo + Resultados Clave.
- OKR estratégicos vs tácticos.
- Errores comunes en su implementación.

Clase 3: Fundamentos de KPI comerciales

- Tipos de KPI: actividad, eficiencia, efectividad y rentabilidad.
- KPI de adquisición, conversión y fidelización.
- Indicadores líderes vs rezagados.

Clase 4: Integración estratégica OKR + KPI

- Cómo se complementan.
- Alineamiento vertical y horizontal.
- Caso práctico: modelo comercial integral.

MÓDULO 2

DISEÑO Y CONSTRUCCIÓN DE OKR Y KPI DE VENTAS

Clase 5: Diseño de OKR comerciales

- Definición de objetivos ambiciosos.
- Construcción de Key Results medibles.
- OKR trimestrales y anuales.

Clase 6: Construcción de KPI estratégicos

- KPI de facturación y crecimiento.
- KPI de margen y rentabilidad.
- KPI de productividad por vendedor.

Clase 7: KPI del proceso comercial

- Indicadores de pipeline.
- Tasa de cierre.
- Ciclo de venta.
- Ticket promedio.
- CAC y LTV (según tipo de empresa).

Clase 8: Taller aplicado

- Construcción de OKR y KPI propios.
- Retroalimentación personalizada.
- Ajustes técnicos.

MÓDULO 3

IMPLEMENTACIÓN, SEGUIMIENTO Y CULTURA DE DESEMPEÑO

Clase 9: Implementación práctica

- Cómo comunicar OKR al equipo.
- Integración con CRM.
- Periodicidad de seguimiento.

Sesión 10: Reuniones efectivas de seguimiento comercial

- Weekly review.
- Quarterly review.
- Gestión de desviaciones.

Clase 11: Gestión del desempeño y accountability

- Evaluación por resultados.
- Bonos e incentivos alineados a KPI.
- Cultura de responsabilidad.

Clase 12: Taller integrador final

- Simulación de comité comercial.
- Presentación del sistema diseñado.
- Feedback estratégico.

PLANA DOCENTE

Mg. Juan Carlos Bernazza

Como cabeza del Ingeniero de Sistemas con Maestría en Educación, mención en Informática y Tecnología Educativa. Su sólida formación académica lo respalda como un especialista en la integración de tecnología y educación, combinando metodologías innovadoras con herramientas digitales avanzadas.

Con más de 20 años de experiencia en el sector y 8 años como docente en computación e informática, es experto en Microsoft Excel, Power BI y Data Analytics. Su trayectoria lo posiciona como un líder en la enseñanza y aplicación de soluciones tecnológicas estratégicas.

CRONOGRAMA

MÓDULO 1	MÓDULO 2	MÓDULO 3
Juan Carlos Bernazza	Juan Carlos Bernazza	Juan Carlos Bernazza
FUNDAMENTOS ESTRATÉGICOS DE OKR Y KPI EN VENTAS	DISEÑO Y CONSTRUCCIÓN DE OKR Y KPI DE VENTAS	IMPLEMENTACIÓN, SEGUIMIENTO Y CULTURA DE DESEMPEÑO
Sesión 1 Lunes, 11 de mayo	Sesión 5 Lunes, 25 de mayo	Sesión 9 Lunes, 8 de junio
Sesión 2 Miércoles, 13 de mayo	Sesión 6 Miércoles, 27 de mayo	Sesión 10 Miércoles, 10 de junio
Sesión 3 Lunes, 18 de mayo	Sesión 7 Lunes, 01 de junio	Sesión 11 Lunes, 15 de junio
Sesión 4 Miércoles, 20 de mayo	Sesión 8 Miércoles, 3 de junio	Sesión 12 Miércoles, 17 de junio

**INICIO:**

Lunes, 11 de mayo

FIN:

Miércoles, 17 de junio

**FRECUENCIA:**

Lunes y miércoles,
de 08:00 p.m. a 11:00 p.m.

**DURACIÓN:**

48h académicas (de 45min. cada una)

**MODALIDAD:**

Online (en tiempo real)

**INVERSIÓN:**

Público en general: 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

Provincias ✉ cclprovincias@camaralima.org.pe ☎ 981 237 156