

34° CURSO DE FORMACIÓN PROFESIONAL
**INDICADORES KPI'S Y OKR'S
DE GESTIÓN COMERCIAL**



06 DE MAYO 2025

Inicio de Clases



20 HORAS

Académicas



CLASES EN VIVO



Microsoft
Partner Network

WWW.BPC.COM.PE

EN CONVENIO INTERNACIONAL CON



**FLORIDA
GLOBAL
UNIVERSITY**



CELE
Center of Education
and Leadership

Cursos y Especializaciones

Profesionales Capacitados

+250

+4000

Clientes Corporativos

Horas Académicas Dictadas

+200

+26K

PRESENTACIÓN

BPC Business School en una división de Business Partner Company que capacita y forma especialistas en gestión empresarial y mantiene alianzas estratégicas con universidades de prestigio nacionales e internacionales, contribuyendo a la formación de profesionales competitivos con un alto nivel de gestión y habilidades necesarias para liderar procesos de cambio e innovación empresarial desde el 2014 y ha firmado un convenio con:



Que brinda un respaldo internacional a toda la comunidad de BPC Business School.



OBJETIVO

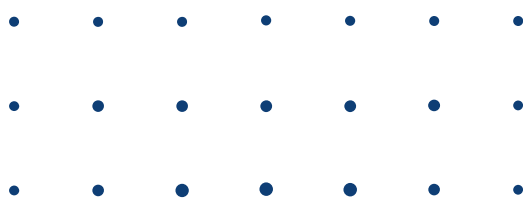
Proporcionar a los participantes las técnicas de elaboración, análisis e interpretación de los indicadores claves de gestión, a través del correcto uso y procesamiento de la información para la toma de decisiones críticas en el área comercial, integrando los **OKR's (Objectives and Key Results) con los KPI's (Key Performance Indicators)**.

DURACIÓN

El curso de **Indicadores KPI's y OKR's de Gestión Comercial** tiene una duración total de **20 horas académicas**.

HORARIO ⁽¹⁾

- Martes y Jueves de 7:30 pm a 10:30 pm
- 06, 08, 13, 15 y 20 de mayo 2025



TEMARIO

Plantillas de KPI's en  y  Power BI

- Búsqueda y procesamiento de la información
 - **Indicadores de Venta - Elaboración, análisis e Interpretación**
 - Cumplimiento de ventas
 - Niveles de facturación
 - Satisfacción del cliente
 - Compromiso del equipo
-
- **Indicadores de Prospección - Elaboración, análisis e Interpretación**
 - Llamadas de prospección
 - Visitas realizadas vs. visitas cerradas
 - Ofertas presentadas
 - Operaciones cerradas
 - Gastos en acciones de promoción y venta
 - **Indicadores de Consecución - Elaboración, análisis e Interpretación**
 - Número de ventas
 - Número de visitas
 - Facturación alcanzada
 - **Caso aplicativo**

TEMARIO

Plantillas de KPI's en  y  Power BI

- **Indicadores de Tiempo - Elaboración, análisis e Interpretación**

- Tiempo medio de prospección vs. Venta
- Tiempo medio entre ventas cerradas
- Indicadores de Volumen y Calidad - Elaboración, análisis e Interpretación
- Prospectos por vendedor
- Pedidos cerrados por vendedor
- Morosidad por cliente
- Tasa de rentabilidad por pedido, cliente y vendedor
- Devoluciones
- Índice de satisfacción
- **Caso aplicativo**

- Matriz de Indicadores por Objetivo (KPI's vs. OKR's)
- Elaboración, análisis e interpretación
- Cuadro de Mando Comercial
- **Caso Integrador**

Data Storytelling de KPI's con Power BI

EXPOSITORES (2)

Ing. Luis Ara Abanto

Diploma Internacional en Gestión Comercial en ESAN – ESIC Business School. Especialización en Desarrollo Gerencial en MBA Consultoría. Ingeniero Industrial de la URP. Sólida experiencia en ventas B2B y B2C. Ejecutivo con más de 18 años de experiencia directiva en el área de gestión comercial en empresas como SMP LOGÍSTICA Y COURIER, SEGURAMA, PROSEGUR y MAPFRE. Experiencia en Docencia Universitaria Postgrado en la UNI y UNALM en el área Comercial y Retail. Actualmente es Director Comercial y Ventas en SEGURAMA.

Ing. Héctor Najarro

Maestría en Industria 4.0 en Universidad Internacional de La Rioja, España. Ingeniero Informático de la Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga. Cuenta con Certificaciones Microsoft: Data Analyst Associate (Power BI), Azure, y MCSE. Certificaciones IBM: IBM Certified Associate - Endpoint Manager V9.0, Architectural Thinking, Cognitive Practitioner, Electronics Industry Foundations, Enterprise Design Thinking, IBM Mentor, Team Solutions Design, entre otros. Con 18 años de experiencia desarrollando y liderando proyectos de tecnología y transformación digital en empresas como IBM Perú, Telefónica, Interbank, BCP, entre otras nacionales e internacionales. Experiencia en Docencia de Postgrado en la Universidad Nacional Agraria La Molina. Actualmente es Technical Leader de Proyectos de Transformación en KYNDRYL.



DIRIGIDO A

Personas con experiencia laboral mínima de un año, universitarios y técnicos egresados o en los últimos ciclos. Los participantes obtendrán las técnicas y herramientas operativas que agregan valor a la gestión estratégica empresarial a través de casos aplicativos.

EVALUACIÓN

Nota mínima aprobatoria de 12
Participación activa en clase
Presentación de trabajos

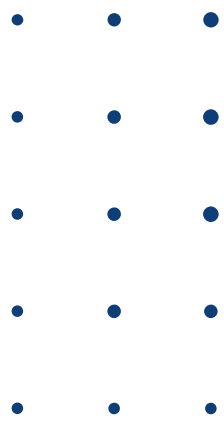
METODOLOGÍA

Los temas y conceptos serán desarrollados en un lenguaje claro y simple. Las sesiones tendrán una gran orientación a los aspectos teóricos (30%) y prácticos (70%) y propiciarán la activa participación de los asistentes.

PLATAFORMA VIRTUAL

- Clases 100% en vivo por Zoom
- Asesoramiento del docente en grupos de trabajo
- Acceso a la plataforma virtual
- Acceso a las clases grabadas
- Soporte técnico en el uso y acceso de la plataforma
- Foros de consultas con el docente
- Máximo 25 participantes

CERTIFICACIÓN



Los participantes que cumplan con la nota mínima aprobatoria de 12 obtendrán las siguientes certificaciones:

CERTIFICACIÓN OFICIAL

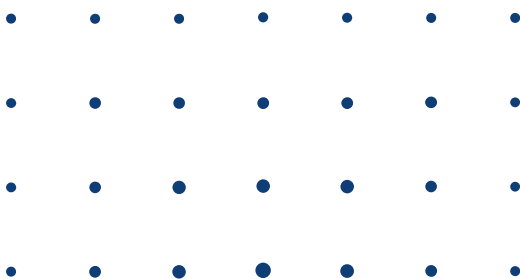


CURSO DE FORMACIÓN PROFESIONAL EN INDICADORES KPI'S Y OKR'S DE GESTIÓN COMERCIAL a nombre de BPC Business School

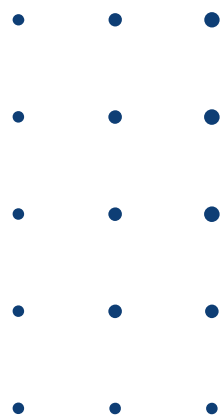
CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL (OPCIONAL)



PROFESSIONAL TRAINING COURSE IN COMMERCIAL MANAGEMENT KPI's and OKR's INDICATORS by CEL endorsed by Florida Global University of USA in agreement with BPC Business School



INVERSIÓN



DESCRIPCIÓN

CON CERTIFICACIÓN BPC BUSINESS SCHOOL

Precio regular

S/ 380

Precio con descuento

S/ 350

Precio para grupo de 2 a más
personas (*)

S/ 320

(*) Precio por persona
Los precios incluyen IGV.

Todos los precios incluyen certificación oficial de **BPC Business School**.

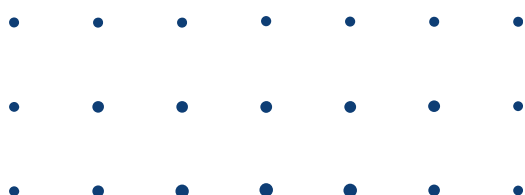
DESCRIPCIÓN

AL CONTADO

Precio por derecho de certificación
internacional **CEL endorsed by Florida
Global University of USA**

S/ 80

(*) Precio por persona
Los precios incluyen IGV.



FORMAS DE PAGO

Opción 1: Depósito o transferencia a la cuenta corriente en soles de Business Partner Company S.A.C. N° **194-2173721-0-76** del Banco de Crédito del Perú. Para hacer transferencias desde otros bancos utilizar el CCI N° **002-194-002173721076-91**

Opción 2: Con cualquier tarjeta de crédito y/o débito mediante Link de Pago (*)

Opción 3: Yape o Plin al **947409674**

(*) Previa coordinación al teléfono: **956786717**

INFORMES E INSCRIPCIONES

Cel. y WhatsApp: 956786717 | 971110666

e-mail: info@bpc.com.pe

WWW.BPC.COM.PE



(1) BPC Business School se reserva el derecho de reprogramar la fecha de inicio al no completar la cantidad mínima de participantes y/o por contingencias inesperadas.

(2) BPC Business School se reserva el derecho de cambiar algún docente por contingencias inesperadas.