

33° CURSO DE FORMACIÓN PROFESIONAL  
**INDICADORES KPI'S Y OKR'S  
DE GESTIÓN COMERCIAL**



**20 DE FEBRERO 2025**

Inicio de Clases



**20 HORAS**

Académicas



**CLASES EN VIVO**



**Microsoft**

Partner Network

[WWW.BPC.COM.PE](http://WWW.BPC.COM.PE)

EN CONVENIO INTERNACIONAL CON



Affiliated and Endorsed by:

**Florida Global University  
USA**

\*Nom-Degree Executive Academic Training



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:



Affiliated and Endorsed by:

**Florida Global University  
USA**

\*Nom-Degree Executive Academic Training



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



# OBJETIVO

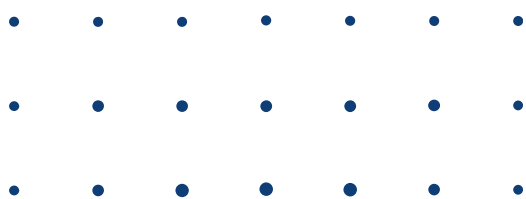
Proporcionar a los participantes las técnicas de elaboración, análisis e interpretación de los indicadores claves de gestión, a través del correcto uso y procesamiento de la información para la toma de decisiones críticas en el área comercial, integrando los **OKR's (Objectives and Key Results) con los 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 <sup>(1)</sup>

- Martes y Jueves de 7:30 pm a 10:30 pm
- 20, 25, 27 de febrero, 04, 06 y 11 de marzo 2025



# TEMARIO

Plantillas de KPI's en  y  Power BI

## Sesión 1

- 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

## Sesión 2

- 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
- Taller 1: Casos aplicativos

# TEMARIO

Plantillas de KPI's en  y  Power BI

## Sesión 3

- 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
- Taller 2: Casos aplicativos

## Sesión 4

- Matriz de Indicadores por Objetivo (KPI's vs. OKR's)
- Elaboración, análisis e interpretación
- Taller 3: Cuadro de Mando Comercial
- Taller 4: Caso Integrador

## Sesión 5

**Taller 5: 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 y talleres.

## EVALUACIÓN

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

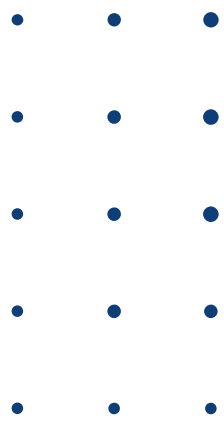
## METODOLOGÍA

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)



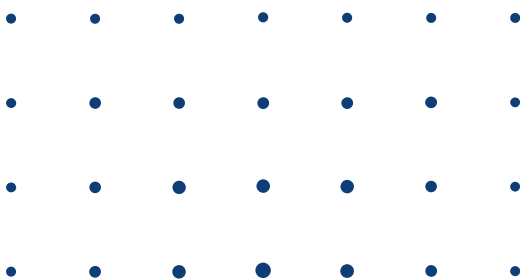
Affiliated and Endorsed by:

**Florida Global University  
USA**

\*Nom-Degree Executive Academic Training

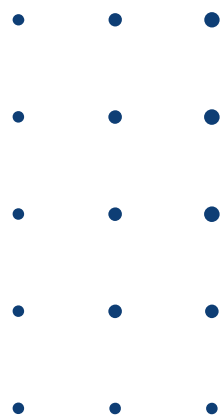


**PROFESSIONAL TRAINING COURSE IN COMMERCIAL MANAGEMENT KPI's and OKR's INDICATORS by CEL endorsed by Florida Global University of USA in agreement with BPC Business School**





# 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**.

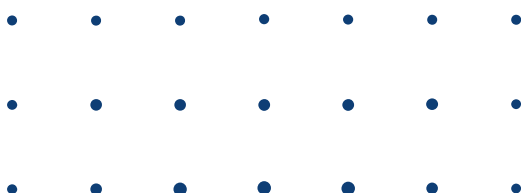
## DESCRIPCIÓN

## 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](mailto:info@bpc.com.pe)

[WWW.BPC.COM.PE](http://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.