

CURSO CORTO EDEX

Gestión Comercial Basada en Datos: KPI's y OKR's



ELIGE DECIDE EMPIEZA

 **Inicio:** Miércoles
29 de Abril

 **Frecuencia:**
Semanal

 **Horario:**
19:00 - 22:30

 **Modalidad:**
Clases en tiempo
real

¿Qué es un EdEx?

Son cursos diseñados para, en corto tiempo, fortalecer tus conocimientos en aspectos vitales de toda gestión empresarial.

Ventajas



20 horas de aprendizaje intensivo en frecuencia semanal, con clases dictadas una vez por semana.



Diversidad temática con cinco áreas de especialización e inicios durante todo el transcurso del año.



Seguimiento de clases y envío de material académico a través de la plataforma de aprendizaje Canvas.



Asistencia personalizada y acompañamiento académico constante a lo largo de todo el programa.



Las clases son impartidas en tiempo real en la plataforma ZOOM, lo cual te permitirá intervenir y absolver dudas.



Opción de Certificación Progresiva para convalidar hasta una Diplomatura de Estudios, de acuerdo a tu avance académico.



Descripción del Programa

El Curso de Capacitación EdEx en Gestión Comercial Basada en Datos: KPI's y OKR's tiene como finalidad desarrollar competencias estratégicas y analíticas para la gestión efectiva de áreas comerciales en entornos empresariales altamente competitivos y digitalizados. El programa se centra en el diseño, implementación y seguimiento de indicadores clave de desempeño (KPI) y objetivos con resultados clave (OKR), aplicados a equipos de ventas y marketing. A través de un enfoque práctico, los participantes aprenderán a analizar datos comerciales, alinear los objetivos del equipo con la estrategia organizacional y fortalecer la toma de decisiones orientada a resultados.



Objetivo

Desarrollar en los participantes la capacidad de gestionar estratégicamente las áreas comerciales mediante el diseño y aplicación de KPI's y OKR's, fortaleciendo la toma de decisiones basada en datos y el alineamiento con los objetivos organizacionales.



Dirigido a

Gerentes comerciales, jefes de ventas, analistas de desempeño, líderes de equipos de venta B2B o B2C, y responsables de trade marketing y planeamiento comercial que buscan mejorar la gestión de sus áreas mediante el uso de indicadores clave (KPI) y metodologías de alineación estratégica como OKR.

Ruta de Aprendizaje

SESIÓN 1 y 2

Miércoles 29
de Abril

Fundamentos de Gestión Comercial Basada en Datos

- Gestión comercial en entornos competitivos y digitalizados
- Introducción a la toma de decisiones basada en datos
- Fundamentos de KPI's y OKR's
- Diferencias, complementariedad y casos de uso en áreas comerciales

SESIÓN 3 y 4

Miércoles 06
de Mayo

Diseño de KPI's Comerciales

- Tipos de KPI's en ventas y marketing
- Indicadores por cliente, canal y producto
- Definición de métricas relevantes y criterios SMART
- Taller práctico de diseño de KPI's comerciales

SESIÓN 5 y 6

Miércoles 13 de Mayo

Tableros de Gestión y Visualización de Datos

- Diseño de tableros de control comercial
- Indicadores clave por tipo de cliente y canal
- Herramientas de visualización y seguimiento de KPI's
- Interpretación de resultados y detección de desviaciones

SESIÓN 7 y 8

Miércoles 20 de Mayo

Implementación de OKR's Comerciales

- Metodología OKR aplicada a áreas comerciales
- Definición de objetivos estratégicos
- Resultados clave y métricas de éxito
- Integración de OKR's con KPI's comerciales

SESIÓN 9 y 10

Miércoles 27 de Mayo

Seguimiento y Análisis de Resultados

- Monitoreo del desempeño comercial
- Análisis de resultados y gestión de brechas
- Toma de decisiones basada en datos
- Ajustes estratégicos en ventas y marketing

SESIÓN 11 y 12

Miércoles 03 de Junio

Alineación Estratégica y Ejecución Comercial

- Alineación de OKR's del equipo con la estrategia organizacional
- Comunicación y seguimiento de objetivos
- Taller de alineación estratégica: del plan comercial a la acción del equipo
- Buenas prácticas para la ejecución y control

SESIÓN 13

Miércoles 10 de Junio

Demoday: Entrega y sustentación del trabajo final del curso.

Docentes del Programa

Luis Ángel, Valle Lituma

El profesor Valle es Magíster en Gerencia de Marketing e Ingeniero en Estadística Informática, con sólida formación en analítica, inteligencia comercial y toma de decisiones basada en datos. Actualmente cursa un Máster en Machine Learning e Inteligencia Artificial, reforzando su enfoque práctico y actualizado en el uso de datos para la gestión comercial.

Cuenta con amplia experiencia liderando áreas de Inteligencia Comercial, Marketing e Inversiones, habiéndose desempeñado como Director de Inteligencia Comercial en ProEcuador y Gerente de Información Comercial en Toni Corp. Ha asesorado a empresas y emprendimientos en inteligencia de negocios, planificación estratégica e investigación de mercados.

Es docente de posgrado en universidades líderes de Perú y Ecuador, combinando rigor académico con una fuerte orientación a resultados.

En este curso, el profesor Valle le enseñará a definir, medir y gestionar KPI's y OKR's comerciales de manera estratégica, convirtiendo datos en decisiones que impactan directamente en el desempeño y crecimiento del negocio.



Inicio:

Miércoles 29 de Abril



Frecuencia:

Semanal



Duración:

07 semanas



Modalidad:

Clases en tiempo real



Horario:

19:00 - 22:30



Inversión soles:

S/ 1900

Información y descuentos



executive.centrum@pucp.edu.pe



EXECUTIVE
EDUCATION
2025 RANKING

N°1
EN PERÚ

N°6
EN LATAM

N°29
EN EL MUNDO



unicon

CONSORTIUM FOR UNIVERSITY-BASED
EXECUTIVE EDUCATION

Centrum PUCP, miembro de UNICON,
entre las Top 100 referentes en
Educación Ejecutiva a nivel mundial.

CUATRO ACREDITACIONES GLOBALES



DE EXCELENCIA ACADÉMICA



5 PALMES OF
EXCELLENCE

eduniversal
2017 Best Business Schools Ranking