

**CURSO CORTO EDEX**

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



**ELIGE DECIDE EMPIEZA**

 **Inicio:** Miércoles  
13 de Mayo

 **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 13  
de Mayo

### **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 20  
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 27 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 03 de Junio

### **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 10 de Junio

### **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 17 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 24 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 13 de Mayo



**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](mailto:executive.centrum@pucp.edu.pe)

**FT** 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