

PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN

Métricas y control de equipos comerciales de alto rendimiento



Certifica la Escuela de Marketing y Ventas de la CCL

INTRODUCCIÓN

En el competitivo mundo de los negocios, el rendimiento efectivo de un equipo comercial es esencial para el éxito y la sostenibilidad de cualquier organización. Sin embargo, para optimizar este rendimiento, es crucial contar con herramientas y estrategias específicas que permitan medir, controlar y mejorar constantemente el desempeño de los equipos comerciales.

Este curso sobre Métricas y Control de Equipos Comerciales de Alto Rendimiento se presenta como una oportunidad única para empresarios, líderes de ventas y profesionales del área, para ello se proporcionará conocimientos prácticos y estrategias efectivas para elevar el rendimiento comercial.



OBJETIVOS

Al finalizar el curso, el participante estará en la capacidad de:

- Entender la importancia de las métricas en ventas
- Aprender a seleccionar métricas clave
- Desarrollar habilidades analíticas
- Implementar estrategias de control efectivas
- Impulsar la rentabilidad comercial de los equipos de alto desempeño



DIRIGIDO A

- Emprendedores, Gerentes comerciales, responsables del cierre de venta y/o gestores comerciales

TEMARIO

SESIÓN 1

Introducción a las métricas de ventas

- Definición de métricas de ventas
- Relevancia de las métricas en la toma de decisiones
- Vínculo entre métricas y rendimiento comercial

SESIÓN 2

Selección de métricas claves en equipos comerciales

- Identificación de objetivos organizacionales
- Métricas alineadas con metas comerciales
- KPI's (indicadores clave de desempeño) para equipos comerciales

SESIÓN 3

Tecnología aplicada para el monitoreo del rendimiento

- Introducción a sistemas de CRM
- Software de análisis de datos y reporting
- Automatización de procesos para la recopilación de métricas
- Integración de tecnologías en la estrategia de control

SESIÓN 4

Estrategias de control para equipos comerciales efectivos

- Diseño de estrategias de control proactivas

- Monitoreo continuo de métricas clave
- Retroalimentación y ajustes en tiempo real

SESIÓN 5

Análisis de datos y tendencias para la toma de decisiones de ventas

- Interpretación de datos de ventas
- Identificación de tendencias relevantes
- Uso de análisis predictivo para mejorar el pronóstico de ventas

SESIÓN 6

Mejora continua del desempeño del equipo comercial

- Desarrollo de planes de mejora individual
- Estrategias para la capacitación continua
- Evaluación de resultados y ajustes en desempeño
- Feedback constructivo y reconocimiento

SESIÓN 7

Mejores prácticas del mercado en métricas de ventas

- Identificación de mejores prácticas aplicables
- Adaptación de estrategias exitosas al contexto particular
- Benchmarking en métricas de equipos comerciales

SESIÓN 8

Control y evaluación del impacto comercial

- Desarrollo de planes de implementación
- Seguimiento posterior al curso
- Evaluación del impacto en el rendimiento comercial



EXPOSITOR

Especialista en diseño y dirección de áreas comerciales

Doctor en Administración de Empresas, MBA Entrepreneurship and Family Business por la EAE Business School de Barcelona, MBA en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Politécnica de Catalunya y MBA por la Universidad del Pacífico. Especialista en metodologías ágiles, diseño de áreas comerciales y gestión financiera.

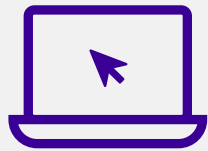
Experiencia comprobada por más de 20 años en Gerencia General, Gerencia Comercial, Gerencia en Inteligencia de Negocios y Big Data, Gerencia de Operaciones y Gerencia Financiera en los rubros de transporte, servicios, consultoría y producción. Experiencia docente y en gestión educativa superior universitaria por más de 18 años.

**INICIO:**

19 de marzo

**DURACIÓN:**

32 horas académicas

**MODALIDAD:**

Semipresencial

Sesión 1 y 9 presencial; sesiones 2 a la 8 virtual.

**INVERSIÓN:**

Tarifa regular: S/ 799

Socio CCL /APEFAM (25% dcto.): S/ 599

**CERTIFICA:**

Escuela de Marketing y Ventas de la CCL

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**.



Hasta 3 cuotas sin intereses* con tus tarjetas de crédito
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.**

CCL | CÁMARA
DE COMERCIO
LIMA

CONTÁCTANOS

✉ andrea@camaralima.org.pe

📞 933 346 279