

37° CURSO DE FORMACIÓN PROFESIONAL
**INDICADORES KPI'S Y OKR'S
DE GESTIÓN COMERCIAL**



03 DE SETIEMBRE 2026

Inicio de Clases



24 HORAS

Académicas



CLASES EN VIVO



OpenAI



Claude

WWW.BPC.COM.PE

EN CONVENIO INTERNACIONAL CON



**FLORIDA
GLOBAL
UNIVERSITY**



Center of Education
and Leadership

Cursos y Especializaciones

+250

Clientes Corporativos

Profesionales Capacitados

+5000

Horas Académicas Dictadas

+200**+26K**

PRESENTACIÓN

BPC Business School es 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

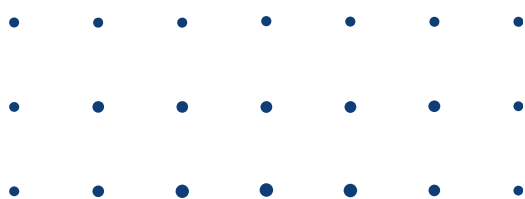
Proporcionar a los participantes las técnicas de elaboración, análisis e interpretación de los indicadores claves de gestión, a través del correcto uso y procesamiento de la información para la toma de decisiones críticas en el área comercial, integrando los **OKR's (Objectives and Key Results) con los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

DURACIÓN

El curso de **Indicadores KPI's y OKR's de Gestión Comercial** tiene una duración total de **24 HORAS ACADÉMICAS EN VIVO**.

HORARIO ⁽¹⁾

- Martes y Jueves de 7:30 pm a 10:30 pm
- 03, 08, 10, 15, 17 y 22 de setiembre 2026



TEMARIO



OpenAI
Claude

Búsqueda y procesamiento de la información
Indicadores de Marketing, Venta y Post Venta

Indicadores de Marketing

Tráfico y captación

Elaboración, análisis e Interpretación

- Tasa de engagement
- Tasa Ponderada de Engagement
- Tasa de efectividad
- Tasa de rendimiento (Retorno de inversión ROI)
- CPL (costo por lead)
- CPV (costo por venta)
- **Caso aplicativo con IA**

Indicadores de Venta I

Conversión

Elaboración, análisis e Interpretación

- Cumplimiento de cuota de ventas
- Nivel de facturación
- Facturación por agente
- Facturación promedio por agente
- N° de llamadas de prospección realizadas
- N° de llamadas por venta cerrada
- N° de visitas válidas
- N° de visitas realizadas
- N° de visitas presupuestadas
- N° de visitas cerradas válidas
- N° de visitas promedio por agente
- **Caso aplicativo con IA**

Indicadores de Venta II

Conversión

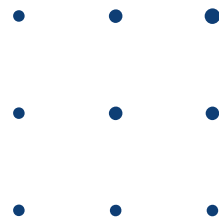
Elaboración, análisis e Interpretación

- N° de presupuestos presentados
- N° de presupuestos por venta cerrada
- N° de pedidos - ventas
- N° de pedidos - operaciones cerradas
- N° de ventas promedio por agente
- Gastos en dietas
- Gastos en transporte
- Gastos en acciones de promoción
- Gastos en dietas por ventas
- Gastos en transporte por ventas
- Gastos en acciones de promoción por ventas
- Tiempo medio llamada
- Tiempo medio venta
- Cuota cliente
- Potencial medio de los prospectos
- Punto de equilibrio
- Volumen medio de los pedidos cerrados
- Volumen de impagos
- **Caso aplicativo con IA**

Indicadores de Post Venta

Elaboración, análisis e Interpretación

- Rentabilidad - ventas | pedidos | operaciones | clientes realizados
- Ratio de clientes perdidos netos
- Ratio de clientes nuevos (tasa de conversión).
- Motivación y compromiso del equipo de trabajo
- Tiempo medio vida cliente
- Tiempo de Vida (Life time value)
- Valor vida cliente
- Ticket promedio de compra
- Porcentaje de recompra
- Puntaje neto de promoción (fidelización)
- Retención de clientes
- Grado de satisfacción del cliente
- Número de devoluciones
- **Caso aplicativo con IA**



**Matriz de Indicadores por Objetivo
(KPI's vs. OKR's)
Cuadro de Mando Comercial**

**Taller de KPI's de Gestión Comercial con
Power BI potenciado con IA**

EXPOSITORES (2)

Ing. Luis Ara

Diploma Internacional en Gestión Comercial en ESAN – ESIC Business School. Especialización en Desarrollo Gerencial en MBA Consultoría. Ingeniero Industrial de la Universidad Ricardo Palma. Sólida experiencia en ventas B2B y B2C. Ejecutivo con más de 21 años de experiencia directiva en el área de gestión comercial en empresas como SMP LOGÍSTICA Y COURIER, SEGURAMA, PROSEGUR y MAPFRE entre otras. Experiencia en Docencia Universitaria Postgrado en la Universidad Nacional de Ingeniería y Universidad Nacional Agraria La Molina en Marketing y Ventas.

Mg. 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 (20%) y prácticos (80%) 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 por grupo de 2 a más
personas (*)

S/ 350

**Precio con descuento del 15%
por tiempo limitado (*)**

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: 947660508 | 956786717

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.