

36° CURSO DE FORMACIÓN PROFESIONAL
**INDICADORES KPI'S Y OKR'S
DE GESTIÓN COMERCIAL**



24 DE FEBRERO 2026

Inicio de Clases



24 HORAS

Académicas



CLASES EN VIVO



Microsoft
Partner Network

WWW.BPC.COM.PE

EN CONVENIO INTERNACIONAL CON



**FLORIDA
GLOBAL
UNIVERSITY**



Center of Education
and Leadership

Cursos y Especializaciones

+250

Clientes Corporativos

Profesionales Capacitados

+4000

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

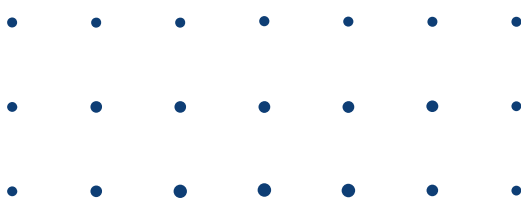
Proporcionar a los participantes las técnicas de elaboración, análisis e interpretación de los indicadores claves de gestión, a través del correcto uso y procesamiento de la información para la toma de decisiones críticas en el área comercial, integrando los **OKR's (Objectives and Key Results) con los 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
- 24 y 26 de febrero, 03, 05, 10 y 12 de marzo 2026



TEMARIO



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 práctico**

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 práctico**

Indicadores de Venta II

Conversión

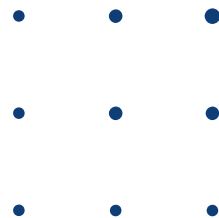
Elaboración, análisis e Interpretación

- 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 Práctico**

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 Práctico**



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

**Data Storytelling de KPI's de
Gestión Comercial con Power BI**
Elaboración, análisis e interpretación
con Dashboards

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 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: 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.