

SEMINARIO ONLINE



# Gestión Comercial: KPI's de Medición de Desempeño

**INICIO: Miércoles 23 de marzo**  
9:30 a 11:30 hrs.



**Gestión  
Comercial:  
KPI's de  
Medición de  
Desempeño**

# Objetivos del programa

El alto impacto de contar con un Plan Comercial integrado a la Estimación de la Demanda tiene como base el contar con las métricas necesarias para medir el avance y resultados contra los objetivos definidos.

Analizaremos las variables claves para realizar un forecast de ventas y las métricas (KPI's) de gestión comercial más relevantes para las organizaciones. Con una visión integradora de los principales indicadores en la cadena de abastecimiento,

Este programa permite aplicar las herramientas claves de control y medición de ventas con un enfoque agudo en aumentar las ventas de sus clientes, basado en los

objetivos definidos en el Plan comercial y como alinear al equipo de ventas con los objetivos corporativos.

Este programa aporta a los ejecutivos una visión práctica y alineada del proceso de Planificación Comercial, estimación de demanda, las métricas, los KPI's del negocio y del desempeño clave, con una bajada práctica para su ejecución.

**METODOLOGÍA:** Este curso se realizará con la metodología "aprender haciendo". Se usará un caso para análisis y aplicación de los temas desde el inicio hasta el término del programa, avanzando de acuerdo al de cada módulo que permitirá a los asistentes extrapolar a su trabajo

# Contenido

## Proceso de Planificación Comercial

Incentivar y desarrollar la capacidad analítica.

Plan comercial integrado.

Segmentación de canales de ventas y de clientes.

Clasificación y análisis de portafolio de productos.

Matriz de gestión de la cartera de productos.

Matriz de portafolio de productos ABC y política de inventarios.

## Variables claves de estimación de demanda

Forecast de ventas.

Definición de los drives relevantes para definir los objetivos de ventas.

Metodología para elaboración de un forecast o proyecciones de ventas.

Planeamiento conjunto de ventas y operaciones Sales & Operations (S&OP).

## Métrica de Ventas: Estrategias y Tácticas

Definición de objetivos y tácticos del plan.

Matriz de análisis de estrategias y ejecución.

Gestión del Benchmarking.

Planes con clientes.

Construcción de indicadores de gestión.

Controlar y mejorar el desempeño.

## Métricas de Ventas: Medición del desempeño

Indicadores de productividad comercial y efectividad de las ventas.

KPI's para el comercio, servicio y manufactura.

KPI's de medición de canales de ventas-clientes.

KPI's de medición del desempeño de la estructura de ventas.

KPI's de niveles de servicio foco en el mercado y los clientes

KPI's para la cadena de abastecimiento integrada a la gestión del negocio.

# Relator



## Pablo A. Barberis

Ingeniero comercial, con postítulo y especialista en Marketing Estratégico, Marketing Digital y post formación en Retail, logística, TI y comercio electrónico. Certificación internacional de Scrum Alliance en metodología Agil. Scrum Master. Especialista en Design Thinking. Más de 20 años de experiencia liderando gerencias generales, comerciales y de ventas en la industria del retail, consumo masivo, agroindustria, empresas de servicios y de tecnología en Chile y Latino América, en empresas nacionales e internacionales. Lidera proyectos de innovación y transformación digital para nuevos canales de ventas y para diferentes mercados.

# Información e inscripciones

<b>Fecha de inicio</b>	Miércoles 23 de marzo 2022
<b>Fecha de término</b>	Lunes 11 de abril 2022
<b>Días</b>	Lunes y miércoles
<b>Horario</b>	9:30 a 11:30 hrs.
<b>Duración</b>	12 horas (6 sesiones de 2 horas cada una)
<b>Modalidad</b>	Online
<b>Valor general</b>	\$232.000
<b>Valor Socios de ICARE</b>	\$157.000
<b>Descuentos</b>	15% de descuento por 5 o más inscripciones

**INSCRÍBASE AQUÍ**

## **INSCRIPCIONES:**

**Capacitación ICARE Ltda.**

**RUT:** 76.619.580-6

**Teléfonos:** 22280 5311 – 22280 5329

**Email:** seminarios@icare.cl