

# ESTUDIA NUESTRO PROGRAMA

# ANALÍTICA DE DATOS PARA LAS VENTAS



**Recibe diploma y credencial CESA**



## **Modalidad Duración**

Online en vivo      24 horas

## **Metodología**

El programa se basa en una metodología práctica y experiencial que combina teoría con ejercicios aplicados. Las sesiones en vivo, los ejercicios prácticos, el análisis de casos y el proyecto final permiten a los participantes aplicar las competencias adquiridas, fortaleciendo su capacidad para tomar decisiones estratégicas y gestionar los recursos de la empresa.

# ¿Qué lograrás con el programa?



**Comprender** los fundamentos de Sales Analytics y su impacto en las decisiones estratégicas empresariales.



**Dominar** herramientas analíticas avanzadas para recopilar, analizar y visualizar datos de ventas de forma precisa.



**Identificar** y calcular métricas clave, aplicando técnicas que transformen los datos en insights valiosos para mejorar el rendimiento comercial.



**Desarrollar** habilidades críticas para interpretar resultados y optimizar estrategias de ventas basadas en datos.

## Competencias y habilidades a desarrollar



**Pensamiento Crítico**



**Data Driven**



**Comunicación**



## ¿Porqué deberías hacer este programa?

El análisis de datos continúa consolidándose como un eje estratégico para el éxito empresarial. Según Training Industry (2024), la formación en Sales Analytics mediante microlearning permite desarrollar habilidades clave en sesiones breves y efectivas, facilitando decisiones informadas y ágiles. Este enfoque, reforzado por herramientas móviles y plataformas flexibles, favorece la integración del aprendizaje en entornos laborales dinámicos. Continu (2025) destaca que el acceso móvil incrementa la motivación y la retención del conocimiento, factores clave para potenciar la competitividad en equipos comerciales altamente exigidos.

**Fuente: Continu. (2025). Why mobile learning is critical for modern workforce training. Recuperado de <https://www.continu.com/blog/why-mobile-learning-is-critical-for-modern-workforce-training>**

# ¿Para quién es el programa?

Profesionales de ventas, marketing, analistas de datos y líderes comerciales que buscan mejorar sus habilidades en Sales Analytics y la toma de decisiones basadas en datos. Está diseñada para aquellos que desean optimizar sus estrategias comerciales mediante el uso efectivo de herramientas analíticas.

No se requieren conocimientos previos específicos de programación, pero se recomienda: conocimiento básico en ventas o marketing, manejo de herramientas tecnológicas básicas como hojas de cálculo o CRM y capacidad para interpretar gráficos y datos básicos con el propósito de aprovechar al máximo los contenidos del curso.

## ¿Cuál es el contenido del programa?

### Módulo I

#### **Fundamentos de Sales Analytics, herramientas y tecnologías analíticas**

Crear representaciones gráficas que faciliten la comprensión de los resultados.

- Introducción a Sales Analytics.
- Herramientas y tecnologías analíticas.
- Interpretación de datos de ventas.
- Estrategias basadas en datos.

### Módulo II

#### **Recopilación y análisis de datos de ventas**

Identificar las fases del ciclo de vida de los datos y las principales herramientas de almacenamiento de datos empresariales.

- Introducción a la recopilación de datos de ventas.
- Métodos de recopilación de datos.
- Análisis de datos de ventas.
- Visualización de datos.

### Módulo III

#### **Métricas claves en sales analytics**

Proponer estrategias de ventas fundamentadas en los hallazgos analíticos.

- Introducción A las métricas en sales analytics.
- Métricas de rendimiento de ventas.
- Métricas de eficiencia comercial.
- Métricas de satisfacción y retención.



VIGILADO MINEDUCACIÓN

# CON EL **CESA** APRENDE A LO LARGO DE TU VIDA

Credencial Digital **CESA**

Docentes Expertos

Flexibilidad

Programas

Rutas de Aprendizaje

Coach Virtual de IA

Bootcamps

Diplomados



Para mayor información escríbenos a  
nuestra línea de  **WhatsApp**

# 300 913 3574



[cesa.edu.co](https://cesa.edu.co)



CESA



[CESA\\_edu](https://www.instagram.com/CESA_edu)



[cesa\\_edu](https://www.twitter.com/cesa_edu)