

Estudia nuestro programa del **CESA**

Analítica de Datos para las Ventas



Modalidad:
Online en vivo

Duración:
24 horas



Obtén tu
diploma y
credencial
CESA

Transforma datos en decisiones estratégicas. Desarrolla habilidades analíticas, lidera la transformación digital y comunica insights con impacto. Este curso te aportará habilidades para aprovechar el análisis de datos en la toma de decisiones estratégicas; implementar estrategias de datos; gestionar el cambio hacia una cultura data-driven y utilizar la visualización para comunicar de manera efectiva los resultados del análisis.

¿Qué lograrás con el programa?

Comprender los fundamentos de Sales Analytics y su impacto en la estrategia comercial.

Aplicar herramientas de análisis y visualización de datos de ventas.

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





Habilidades



Pensamiento Crítico



Data Driven



Comunicación



Solución de Problemas

¿Por qué deberías hacer este programa?

Según Training Industry (2024), la formación en Sales Analytics mediante microlearning mejora la toma de decisiones ágiles e informadas. Este curso te prepara para liderar la transformación data-driven en equipos comerciales.

¿Para quién es este programa?

Profesionales de ventas, marketing, analistas comerciales, líderes de equipo y emprendedores que buscan incorporar el análisis de datos en su estrategia comercial.

¿Cuál es el contenido del programa?

Modulo 1:

Fundamentos de Sales Analytics, herramientas y tecnologías analíticas

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

- Análisis de datos de ventas

- Visualización de datos

Modulo 2:

Recopilación y análisis de datos de ventas

- Introducción a la recopilación de datos de ventas
- Métodos de recopilación de datos

Modulo 3:

Métricas clave en sales analytics

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





¿Quién es el docente líder?

David Rodríguez

Head of Data en AB-Inbev, 15+ años en analytics y BI.

Cambios en los Programas y Docentes. El CESA se reserva el derecho de efectuar los ajustes necesarios para asegurar la adecuada ejecución de sus programas. Estos ajustes pueden incluir, entre otros, cambios en conferencistas o docentes, modalidades y fechas.



Con el **CESA**
aprende a lo
largo de tu vida

Credencial Digital
CESA

Docentes Expertos

Flexibilidad

Programas

Rutas de Aprendizaje

Bootcamps

Diplomados

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

300 463 7999