

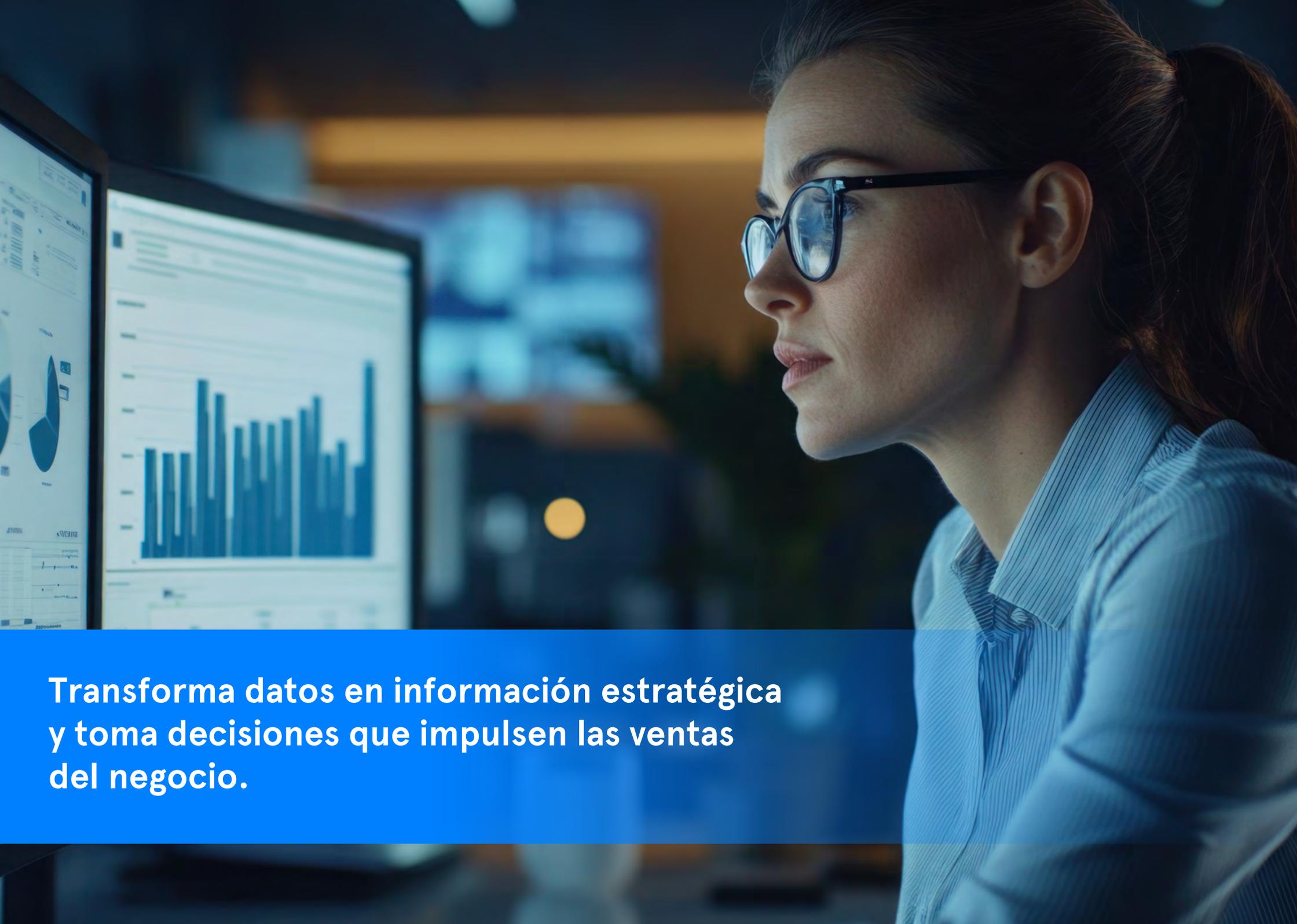
Curso **virtual**

# Sales Analytics:

Analítica de Datos para  
Potenciar Resultados  
Comerciales

Sé lo que el **mundo necesita.**





**Transforma datos en información estratégica  
y toma decisiones que impulsen las ventas  
del negocio.**

## Acerca del curso

En un entorno cada vez más digital y orientado por datos, las analíticas comerciales han emergido como un pilar fundamental para la competitividad organizacional. La economía 4.0, impulsada por la integración de la Inteligencia Artificial y la automatización, ha transformado la manera en la que las empresas deben abordar la toma de decisiones. En lugar de confiar únicamente en enfoques tradicionales de análisis de datos, es crucial adoptar técnicas analíticas de vanguardia que permitan interpretar y convertir esos datos en estrategias comerciales efectivas.

En este contexto, el curso de Sales Analytics: Analítica de datos para potenciar resultados comerciales está diseñado para ir más allá de las métricas y ofrecer a los participantes un conjunto robusto de herramientas avanzadas que trascienden los enfoques tradicionales de

análisis de datos. A lo largo del curso, se explorarán técnicas analíticas de vanguardia que permitirán a las organizaciones interpretar datos para tomar decisiones estratégicas que optimicen el desempeño comercial.

Además, la formación contará con un enfoque práctico significativo, en el que los participantes tendrán la oportunidad de aplicar conceptos a través de talleres interactivos utilizando herramientas como ChatGPT, Excel y Cognos Analytics, para la realización de diversos tipos de análisis. Al final, el conocimiento adquirido les permitirá a los participantes liderar con confianza en un entorno comercial cada vez más digital y orientado por datos, asegurando que sus organizaciones puedan mantenerse competitivas y preparadas para enfrentar los desafíos futuros.

## Aprenderás a:

- Tomar decisiones estratégicas y maximizar el impacto comercial para las organizaciones a través del fortalecimiento de la capacidad para analizar datos en el área comercial y, el uso de insights y herramientas tecnológicas.
- Aplicar técnicas de segmentación de clientes que resulten eficaces para mejorar la personalización y retención.
- Optimizar la gestión a partir de técnicas de análisis que permitan obtener insights accionables para la toma de decisiones comerciales.
- Dominar el proceso de desarrollo de analíticas desde la definición del problema hasta la implementación de análisis descriptivos y diagnósticos, para realizar presentaciones poderosas.

# Contenidos:

## **Sesión 1: Inteligencia Artificial (IA) y analíticas comerciales**

- La Inteligencia Artificial en el contexto comercial: ¿Cómo la IA está transformando las decisiones comerciales?
- Analíticas comerciales en acción: ¿Qué son las analíticas comerciales y cómo se aplican para maximizar el impacto del proceso comercial?

## **Sesión 2: Gestión y almacenamiento de datos comerciales**

- Importancia del Data Science en el ámbito comercial
- Unificación y depuración de bases de datos comerciales

## **Sesiones 3 y 4: La data comercial, su almacenamiento y segmentación de clientes**

- Análisis descriptivo, diagnóstico, predictivo y prescriptivo y planeación: aplicaciones en el ámbito comercial
- Segmentación y análisis de datos: Cómo identificar segmentos clave y patrones significativos en los datos comerciales.
- Matriz avanzada de Pareto
- Análisis RFM: ¿Cómo utilizar el análisis RFM para segmentar clientes y predecir comportamientos?

## Contenidos:

### **Sesión 5: Aplicación de IA en la analítica diagnóstica**

- Beneficios del Data Mining Comercial
- Técnicas y Herramientas: ¿Cómo aplicar la analítica diagnóstica (análisis de causalidades) para obtener insights comerciales valiosos?
- Introducción a Cognos Analytics

### **Sesiones 6 y 7: Taller de uso de Cognos Analytics aplicado a las áreas comerciales.**

# DATA ANALYSIS



## Dirigido a:

Personas en todos los niveles del proceso comercial y de ventas interesadas en mejorar su gestión a partir de la incorporación de la analítica de datos.  
Requisito: manejo avanzado de tablas dinámicas en Excel.

## **Metodología:**

El curso se desarrollará con un componente teórico del 20% y un componente práctico del 80%; para esto, se contará con talleres y ejercicios durante las sesiones sincrónicas para apropiarse del contenido abordado.

## **Modalidad:**

**Virtual** - sincrónico

## **Duración:**

**21 horas** de sesiones Uniandes

## **Certificado:**

Se otorgará certificado de asistencia a quienes participen en mínimo el 80% de las sesiones programadas y cumplan los requisitos académicos exigidos.

# Profesor

## Juan Carlos Escobar

Administrador de Empresas (Universidad de los Andes), con postgrado en Mercadeo (Universidad de los Andes) y Diplomado en Consultoría (CCB). 18 años de desarrollo personal en el Salas Sommer Institute, certificado en DiSC, certificado en Kenexa Analytics (IBM), certificado en evaluaciones de desempeño, certificado en Power Bi, formado como Tutor en Cámara de Comercio de Bogotá. Actualmente Managing Partner de Next to Clients, compañía con la cual ha prestado servicios a más de 130 clientes de diversos sectores y tamaños. Trabajó en compañías multinacionales como Unilever, Kimberly-Clark, Ralston Purina, Nestlé, Totto-Nalsani y BDO durante 17 años, ocupando cargos directivos.

Miembro de varias Juntas y Consejos Directivos (IFH, BDO, GFC, CCC). Ha sido catedrático y director de programas en cursos de posgrado, educación continua y MBA en diversas Universidades tanto locales como internacionales.





FINANCIAL  
TIMES

# RANKING FT 2024

EDUCACIÓN EJECUTIVA PROGRAMAS ABIERTOS

No. **1** EN  
COLOMBIA

Top. **24** EN  
EL MUNDO

Valor programa: \$1.900.000

Las fechas están sujetas a modificación. En el caso de algún cambio, se informará a las personas preinscritas a través de los medios suministrados en el momento de la inscripción.

Aplica descuento por pronto pago.

Universidad de los Andes  
Facultad de Administración - Educación Ejecutiva  
Calle 21 No. 1-20. Edificio SD. Piso 9  
Línea de Información: (601) 332 4144 ext. 2444 o 1145  
Línea gratuita nacional: 018000 123 300  
e-mail: [executiveeducation@uniandes.edu.co](mailto:executiveeducation@uniandes.edu.co)  
<http://administracion.uniandes.edu.co>



Executive Education - Universidad de los Andes

