MARLAN EDUCACIÓN CONTINUA

DIRECCIÓN ACADÉMICA & FORMACIÓN EJECUTIVA
División de Business Analytics & Finanzas
Web: https://sia.marlan.edu.pe/public/cursos-programados
Lima, Perú — Período Académico 2026

SÍLABO OFICIAL • PROGRAMA MASTERCLASS EJECUTIVO

Construye tu Dashboard Ejecutivo de Ventas en 120 Minutos

Taller 100% Práctico en Vivo — Diseño, Modelado de Datos y Visualización de Alto Impacto para la Toma de Decisiones

MODALIDAD & ENTORNO:	Online en Vivo (Vía Zoom / Microsoft Teams Pro + Acceso a Campus Virtual para Grabación)
DURACIÓN & HORARIO:	120 Minutos cronológicos (2 horas de inmersión práctica intensiva)
PÚBLICO OBJETIVO:	Gerentes, Jefes de Venta, Analistas Comerciales, Consultores y Profesionales que lideran gestión de datos comerciales
CERTIFICACIÓN & ACCESOS:	Certificado de Participación emitido por MARLAN Educación Continua + y 40 Dashboard desarrollados

01 DESCRIPCIÓN DEL WEBINAR

El webinar ejecutivo “Construye tu Dashboard Ejecutivo de Ventas en 120 Minutos” es una masterclass de inmersión práctica diseñada para transformar datos comerciales dispersos en herramientas visuales interactivas y profesionales de toma de decisiones de nivel C-Level. En un entorno empresarial donde el tiempo de la alta gerencia es sumamente valioso, este taller aborda de manera condensada y estratégica las metodologías de arquitectura de información, diseño centrado en la experiencia de usuario (UI/UX para dashboards) y cálculo de indicadores clave (KPIs) comerciales, permitiendo al participante construir desde cero una solución integral y funcional en solo dos horas.

02 OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Objetivo General: Capacitar a los profesionales en el diseño, estructuración y despliegue ágil de un Dashboard Ejecutivo de Ventas dinámico e intuitivo, dotándolos de criterios analíticos para comunicar métricas comerciales con impacto y claridad directiva.

- **Modelar y Estructurar Datos:** Aprender a limpiar, ordenar y vincular bases de datos de transacciones de ventas garantizando integridad y escalabilidad.
- **Formular KPIs Estratégicos:** Definir y calcular indicadores comerciales clave (Crecimiento MoM/YoY, Ticket Promedio, Cumplimiento de Cuotas, Margen de Contribución y Ranking de Vendedores/Productos).
- **Aplicar Principios de Visualización Ejecutiva:** Implementar jerarquías visuales, contraste cromático corporativo, segmentadores interactivos (slicers) y gráficos adecuados que eviten la sobrecarga cognitiva.
- **Automatizar la Actualización:** Configurar el tablero para que se actualice de forma automatizada al incorporar nuevos registros de ventas con un solo clic.

03 ESTRUCTURA METODOLÓGICA Y CRONOGRAMA (120 MINUTOS)

Bloque / Tiempo	Módulo Temático	Contenido y Actividades Prácticas	Entregable del Bloque
Min 00 - 20 (20 min)	Bloque 1: Arquitectura y Modelado	• Presentación del caso empresarial real de ventas multicanal. • Limpieza relacional de datos y tablas de hechos/dimensiones.	Estructura de datos normalizada

		• Configuración del lienzo y wireframe ejecutivo.	
Min 20 - 55 (35 min)	Bloque 2: Métricas y KPIs Comerciales	• Cálculo de Ventas Totales vs. Meta comercial (Target). • Variación porcentual intermensual (MoM) e interanual (YoY). • Ticket promedio, margen de ganancia y Pareto de clientes.	Motor de cálculo y tarjetas KPI listas
Min 55 - 95 (40 min)	Bloque 3: Diseño Visual e Interactividad	• Construcción de tarjetas de impacto (Scorecards directivos). • Gráficos comparativos de barras, tendencias temporales y mapa de calor. • Inserción de segmentadores interactivos cruzados (categoría, tiempo, zona).	Dashboard 100% interactivo
Min 95 - 120 (25 min)	Bloque 4: Automatización, Tips & Q&A	• Automatización de actualización con nuevos cierres mensuales. • Buenas prácticas de storytelling con datos ante el directorio. • Ronda interactiva de preguntas, feedback en vivo y conclusiones.	Dashboard Master finalizado

04 RECURSOS Y MATERIALES DE APRENDIZAJE

- **Dataset Comercial Empresarial (.xlsx / .csv):** Base de datos transaccional estandarizada con más de 10,000 registros de ventas simuladas para aplicar en vivo.
- **Plantilla Master del Dashboard Ejecutivo:** Archivo estructurado con paleta cromática profesional preconfigurada, tipografías ejecutivas y formato de celdas/gráficos de nivel premium.
- **Guía Rápida de Fórmulas y KPIs en PDF:** E-book resumen descargable con la sintaxis, definición e interpretación de las métricas comerciales más demandadas por directores de ventas.
- **Acceso a la Grabación en Alta Definición:** Grabación completa en Full HD disponible por 6 meses en el Campus Virtual para repaso paso a paso a ritmo propio.
- **Sesión de Networking & Comunidad:** Acceso a la comunidad privada de egresados de Business Analytics de MARLAN para intercambio de casos y consultas posteriores.

05 REQUISITOS DEL PROGRAMA

REQUISITOS TÉCNICOS (EQUIPO):
• Computadora / Laptop con Windows o Mac.
• Microsoft Excel (versión 2016, 2019, 2021 o Microsoft 365) o Power BI Desktop instalado.
• Conexión a internet estable (mínimo 15 Mbps).
• Altavoces o audífonos (micrófono opcional).

CONOCIMIENTOS PREVIOS:
• Manejo básico/intermedio de hojas de cálculo (operaciones básicas, filtros y tablas).
• No se requieren conocimientos previos de programación ni macros complejas.
• Interés en el análisis de indicadores comerciales y reportes ejecutivos.

06 FACILITADOR Y CERTIFICACIÓN OFICIAL

PERFIL DEL FACILITADOR:
Especialista Senior en Business Intelligence, Analítica de Datos y Gestión de Proyectos Tecnológicos. Consultor con amplia trayectoria en la estructuración de soluciones de visualización de datos, evaluación de competencias digitales y capacitación a cuadros ejecutivos en corporaciones de primer nivel.

CERTIFICADO DIGITAL
Acreditación emitida por MARLAN Educación Continua con código QR de verificación de autenticidad.