ICUFOR
Cursos de Formación Permanente Universitaria

Curso de Formación Permanente

Previsión de Ventas, Objetivos Comerciales y Cuadros de Mando Comerciales

4 ECTS | 100 horas | Online, a tu ritmo

Formación acreditada por
Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ



Acerca de ICUFOR

ICUFOR es un centro privado de formación online, Centro Acreditado y Autorizado por la Universidad EUNEIZ de Vitoria-Gasteiz. Diseñamos e impartimos Cursos de Formación Permanente universitarios, pensados para la actualización y la especialización de profesionales en activo.

Nuestros cursos se estudian a tu ritmo en un campus virtual propio y terminan con el diploma de la Universidad EUNEIZ y con certificados de ICUFOR verificables.

Centro acreditado
Universidad EUNEIZ

100 % online
Campus virtual propio

Equipo docente
Disponible todo el curso



Metodología de estudio

Campus virtual propio
Estudias desde cualquier lugar y dispositivo, sin horarios.

Aprendizaje autónomo, pero acompañado
Tú marcas el ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

Contenido del curso en PDF
El material principal, para estudiarlo a fondo, tema a tema.

Abstract de cada tema
Su síntesis, para situarte al empezar y repasar al final.

Presentación con los aspectos clave
Lo esencial de cada bloque, para jerarquizar y fijar.

Cuestionarios de evaluación
De respuesta múltiple, uno por tema.



Campus virtual

Mis cursos
Tu progreso y el siguiente tema por estudiar

Materiales
Contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave

Cuestionarios de evaluación
Tu nota y la revisión de tus respuestas

Equipo docente
Consulta por escrito, chat y asesor de IA a cualquier hora

Secretaría
Certificados en PDF con código de verificación

Pagos y facturas
Descarga de facturas en PDF



Presentación del programa



Especialízate con este programa diseñado para profesionales que buscan dominar las técnicas más avanzadas en gestión comercial basada en datos. En un entorno empresarial cada vez más competitivo, la capacidad de anticipar tendencias de mercado, establecer metas estratégicas y monitorizar el rendimiento se ha convertido en una competencia imprescindible para quienes lideran equipos de ventas o aspiran a posiciones directivas en el área comercial.

A lo largo de esta formación, profundizarás en métodos cualitativos y cuantitativos de previsión, incluyendo técnicas de series temporales, modelos ARIMA y aproximaciones de machine learning. Aprenderás a definir objetivos comerciales eficaces mediante metodologías SMART y OKR, así como a diseñar sistemas de incentivos que impulsen el rendimiento.

Duración
100 horas

Créditos
4 Créditos ECTS

Metodología
Online

Matriculación
Permanente

Objetivos del curso

Comprender los fundamentos de la gestión comercial y la planificación estratégica de ventas, identificando las fases del ciclo de planificación y su alineación con los objetivos corporativos.

Definir objetivos comerciales eficaces y medibles, aplicando metodologías como SMART y OKR y desplegándolos desde la estrategia global hasta la asignación individual de cuotas de venta.

Diseñar cuadros de mando comerciales a nivel estratégico, táctico y operativo, incorporando los principios del Balanced Scorecard y las buenas prácticas de visualización y arquitectura de datos.

Implementar un sistema integrado de previsión, objetivos y cuadros de mando en la organización comercial, desarrollando estrategias de gestión del cambio y fomentando una cultura analítica basada en datos.

Dominar los métodos cualitativos y cuantitativos de previsión de ventas, diferenciando las técnicas de series temporales, los modelos causales y los criterios de evaluación de la precisión del pronóstico.

Identificar y clasificar los indicadores clave de rendimiento (KPI) comerciales, distinguiendo entre métricas de actividad, resultado, eficiencia y cliente y vinculándolos con las metas estratégicas de la organización.

Utilizar herramientas tecnológicas de Business Intelligence y CRM para la construcción de dashboards interactivos, describiendo las funcionalidades de plataformas como Power BI, Tableau, Salesforce y HubSpot.

Aplicar el ciclo de mejora continua y la gobernanza del dato al sistema de gestión comercial, analizando casos prácticos sectoriales y extrayendo buenas prácticas transferibles a distintos contextos empresariales.

Temario

01 Fundamentos de la gestión comercial y la planificación estratégica de ventas

1.1. El papel de la dirección comercial en la estrategia empresarial contemporánea
1.2. El ciclo de planificación comercial: de la estrategia corporativa a la ejecución operativa
1.3. Análisis del entorno competitivo y su impacto en la gestión comercial
1.4. Fuentes de información y cultura data-driven en la función comercial

02 Métodos y técnicas de previsión de ventas

2.1. Concepto, finalidad y relevancia estratégica de la previsión de ventas en la empresa
2.2. Métodos cualitativos de previsión de ventas
2.3. Métodos cuantitativos basados en series temporales
2.4. Modelos causales y técnicas avanzadas de previsión
2.5. Criterios de selección del método de previsión más adecuado según el contexto empresarial
2.6. Evaluación de la precisión y gestión del error en las previsiones de ventas
2.7. Integración de la previsión de ventas en los procesos de planificación empresarial

Temario

03 Definición, despliegue y gestión de objetivos comerciales

3.1. Naturaleza y tipología de los objetivos en el ámbito comercial
3.2. Metodologías para la formulación de objetivos comerciales eficaces y medibles
3.3. El proceso de despliegue de objetivos: de la estrategia global al territorio comercial
3.4. Negociación y comunicación de objetivos con la fuerza de ventas
3.5. Sistemas de incentivos y retribución variable vinculados al cumplimiento de objetivos
3.6. Seguimiento periódico, revisión y recalibración de objetivos durante el ejercicio comercial

04 Indicadores clave de rendimiento (KPI) en la gestión comercial

4.1. Concepto y función de los KPI en el control y la mejora de la actividad comercial
4.2. Principales categorías de KPI aplicados a la gestión de ventas
4.3. Criterios de selección, priorización y definición operativa de indicadores comerciales
4.4. Vinculación de los KPI con los objetivos estratégicos y definición de metas de rendimiento
4.5. Errores frecuentes en la definición, interpretación y uso operativo de indicadores comerciales

Temario

05 Diseño y construcción de cuadros de mando comerciales

5.1. Concepto, evolución y valor del cuadro de mando como herramienta de dirección comercial
5.2. El Cuadro de Mando Integral (Balanced Scorecard) aplicado al área de ventas
5.3. Principios de diseño visual y usabilidad aplicados al cuadro de mando
5.4. Arquitectura de datos necesaria para la construcción de cuadros de mando fiables
5.5. Niveles de reporting comercial: cuadro de mando estratégico, táctico y operativo
5.6. Personalización del cuadro de mando según el perfil del usuario y su nivel de responsabilidad
5.7. Proceso metodológico para la construcción del cuadro de mando comercial

Temario

06 Herramientas tecnológicas para la construcción y gestión de cuadros de mando comerciales

6.1. Panorama actual de soluciones tecnológicas para Business Intelligence en el área comercial
6.2. Construcción de cuadros de mando con hojas de cálculo avanzadas
6.3. Plataformas de Business Intelligence: Power BI, Tableau y alternativas del mercado
6.4. El CRM como generador de cuadros de mando e informes comerciales
6.5. Automatización del reporting y tendencias emergentes en analítica comercial

07 Implantación del sistema de gestión comercial, cultura analítica y mejora continua

7.1. Proceso de implantación de un sistema integrado de previsión, objetivos y cuadros de mando
7.2. Desarrollo de una cultura analítica sólida en la organización comercial
7.3. Ciclo de mejora continua aplicado al sistema de gestión comercial
7.4. Gobernanza del dato y sostenibilidad del sistema de gestión comercial
7.5. Casos prácticos y aplicaciones sectoriales del sistema integrado de gestión comercial
7.6. Buenas prácticas y lecciones aprendidas en la gestión comercial basada en datos

Titulación y certificados

Diploma de la Universidad EUNEIZ

Al aprobar todos los cuestionarios de evaluación recibes el **diploma en formato digital** de Curso de Formación Permanente, con sus 4 créditos ECTS y 100 horas.

Certificados de ICUFOR

Se descargan en PDF desde la Secretaría del campus, con un código único y QR para verificarlos.



Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

Proceso de matriculación

1 **Pulsa «Matricularme» en la ficha del curso**
Completa tus datos personales y de facturación.

2 **Elige la forma de pago**
Tarjeta, PayPal o transferencia bancaria.

3 **Entra en el campus y empieza**
Recibes por correo tus datos de acceso y, en cuanto se confirma el pago, tienes el temario completo. La matrícula está abierta todo el año.

Matricúlate | Más información



Métodos de pago

Pago único
El precio se abona una sola vez, sin cuotas ni renovaciones.

Seguridad
Pago online en la pasarela de Stripe o de PayPal.

Flexibilidad
Tarjeta de crédito o débito, PayPal o transferencia.

Acceso inmediato
Con tarjeta o PayPal, el campus se activa al momento.

Simplicidad
Matrícula y pago en dos pasos.

Facturación
Facturas en «Pagos y facturas» del campus.



¿Por qué elegir ICUFOR?

01

Formación accesible

Formación universitaria rigurosa y acreditada, íntegramente online y compatible con tu trabajo.

02

Calidad universitaria

Cada curso está acreditado por la Universidad EUNEIZ, con su memoria académica y sus créditos ECTS.

03

Impulso a tu carrera

Contenidos de utilidad práctica y una titulación que suma en méritos, concursos y bolsas de empleo.

04

Especialización

Cada curso trata una única temática a fondo: combínalos y construye tu propio itinerario.

05

Atención de calidad

Consultas al equipo docente por escrito o por chat, y un asesor de IA a cualquier hora.

¿Por qué elegir ICUFOR?

06 **Contenidos actualizados**
Los cursos se revisan periódicamente para incorporar las novedades de cada ámbito.

07 **El curso, por escrito**
Cada tema en tres formatos: contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave.

08 **Autónomo, pero acompañado**
Tú decides tu ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

09 **Enseñanza adaptada**
Sin horarios ni conexiones obligatorias: seis meses para terminar, ampliables si lo necesitas.

10 **Estudio sencillo e intuitivo**
Un campus virtual propio, sin instalar nada y accesible desde cualquier dispositivo.

¿Necesitas más información?

Te contamos cómo funciona el curso, los plazos y la titulación, sin compromiso.

www.icufor.com

info@icufor.com

+34 858 895 080

+34 746 044 519

Formación acreditada por Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

