

TALLER –Power BI Focalizado para la Gestión Comercial de las Empresas

1. Objetivo General

Capacitar a equipos comerciales, analistas de negocio y responsables de ventas en la aplicación de Power BI para la gestión comercial integral de las empresas. El curso se centra en la definición de indicadores estratégicos, la construcción de modelos de datos, la consolidación de información de múltiples empresas y la generación de tableros orientados a la auditoría, gestión funcional y dirección comercial. Además, incorpora el uso de un agente personalizado de IA generativa como copensador estratégico durante todo el proceso y la aplicación de visualizaciones avanzadas con Zebra BI.

2. Estructura del Curso

Duración: 4 semanas (marzo 2025)

Modalidad: Online en vivo – 14:00 a 16:00 hs (hora Argentina)

Fechas: 5, 12, 19 y 26 de marzo

Nivelación: Curso grabado introductorio a Power BI disponible con la inscripción (para quienes no tengan conocimientos previos).

Módulo	Título	Contenidos
1	Definición de estrategia comercial e inicio del modelo semántico	- Creación y configuración de un agente de IA generativa como copiloto estratégico - Reunión de roleplay con el tomador de decisiones - Definición de KPIs comerciales y estratégicos (rentabilidad, crecimiento, rotación, fidelización) - Inicio de la construcción del modelo semántico en Power BI
2	Construcción de paneles comerciales I	- Desarrollo de paneles de auditoría (control de datos) - Paneles funcionales iniciales (clientes, vendedores, jefaturas) - Uso de medidas DAX aplicadas - Introducción a visualizaciones Zebra BI para gestión comercial
3	Construcción de paneles comerciales II	- Expansión de paneles funcionales - Paneles de dirección comercial (visión ejecutiva) - Consolidación de información de dos empresas en un grupo económico - Aplicación avanzada de visualizaciones Zebra BI

Módulo	Título	Contenidos
4	Distribución y mantenimiento de paneles	- Estrategias de distribución de paneles comerciales - Políticas de seguridad y accesos - Checklist de mantenimiento y actualización continua - Rol del agente de IA en la mejora post-implementación

3. Metodología

- Encuentros online en vivo (2 horas por semana)
- Curso grabado de nivelación en Power BI disponible antes del inicio
- Clases teórico-prácticas con ejercicios aplicados a la gestión comercial
- Role plays y simulaciones de reuniones con tomadores de decisión
- Aplicación de visualizaciones Zebra BI como herramienta avanzada
- Material de apoyo: slides, plantillas de KPIs, ejemplos de modelos y paneles en Power BI y también cada alumno contará con el caso que desarrollemos en clase.

4. Perfil del Participante

- Responsables comerciales y de ventas
- Analistas de negocio y BI orientados a ventas
- Líderes de equipos de marketing y trade marketing
- Profesionales interesados en aplicar Power BI a la gestión de clientes y mercados

5. Entregables

- Agente personalizado de IA generativa configurado para la gestión comercial
- Plantilla de definición de KPIs comerciales organizados por ejes estratégicos
- Modelo semántico consolidado de dos empresas en Power BI
- Paneles comerciales construidos con Zebra BI (auditoría, funcionales y dirección)
- Checklist de distribución y mantenimiento de paneles
- Certificado de participación