Aprende a vender proyectos de analítica como consultor

Curso: AP-VPAD

Objetivo del curso

Aprenderás a comercializar proyectos de analítica de datos como un profesional, y traducirás lo que sabes en fuente de ingresos. Aprenderás a proponer, estructurar y justificar proyectos de analítica de datos, utilizando herramientas profesionales que te permitirán identificar necesidades, diseñar soluciones, elaborar planes de trabajo, formular propuestas económicas y definir esquemas de cobro, ya sea como consultor externo o como analista dentro de tu organización. Este curso incluye guías y hojas de trabajo para que puedas aplicar lo aprendido desde el día uno.

Audiencia

Este curso está dirigido a profesionales técnicos, analistas internos, consultores independientes, emprendedores y personas en transición profesional que necesitan estructurar, justificar y cobrar proyectos de analítica con herramientas claras, enfoque consultivo y capacidad para generar valor real en organizaciones.

Nivel

- Básico / Intermedio

Duración

8 horas

Requisitos

- Manejo de datos en ambientes profesionales
- Experiencia en técnicas de analítica de datos
- Pensamiento analítico

Material

- Manual (Workbook).
- 18 lecciones, en 5 módulos.
- 12 plantillas de uso inmediato.
- 5 QUIZZES de evaluación.
- Diploma.

Estas empresas han confiado en los contenidos de Aprenda:

"El 85% del éxito en analítica de datos depende de la capacidad para comunicar y traducir los hallazgos en acciones concretas."
— MIT Sloan Management Review, "The Analytics Mandate"

"Se espera que el mercado global de servicios freelance en datos y analítica crezca un 15% anual hasta 2028."
— Statista & Grand View Research

"El 75% de las decisiones de compra B2B en servicios técnicos son influenciadas por la calidad de la propuesta y la claridad del valor ofrecido."
— Harvard Business Review, "The New Sales Imperative"

Habilidades adquiridas con este curso:

1. Aprenderás a realizar un levantamiento estructurado de necesidades de información.
2. Aprenderás a realizar la especificación funcional y técnica de nuevas soluciones de analítica.
3. Aprenderás a elaborar planes de trabajo que soporten tus proyectos de analítica.
4. Aprenderás a formular propuestas económicas de proyectos de analítica.
5. Aprenderás a realizar una propuesta formal de servicios de analítica, y cerrar la venta.

Syllabus

MÓDULO 01: Los servicios de analítica y su importancia

En esta sección comprenderás la importancia de la analítica de datos como solución a necesidades reales de información en las organizaciones, identificarás el tipo de productos que puedes ofrecer, y descubrirás cómo posicionarte profesionalmente —ya sea como consultor independiente o como empleado— para generar valor a partir del análisis estructurado de datos.

LECCIÓN 01: Propuesta de valor de la analítica de valor

- De las necesidades en general
- Definición de la analítica de datos
- ¿Qué necesidades satisface la analítica?
  - Información
  - Necesidades de información
- Propuestas de valor de la analítica de datos

LECCIÓN 02: El profesional de analítica de datos

- ¿Cómo puedes entrar a una empresa multinacional a trabajar en analítica de datos?
- El consultor independiente en analítica de datos (Freelance)
- El empleado que hace analítica de datos
- De consultor independiente a empleado

LECCIÓN 03: Productos de analítica que puedes vender

- Básicos
  - Documentales
    - Diccionarios semánticos de datos
    - Informes ejecutivos de inteligencia de negocios
  - Análisis exploratorios
    - Análisis ad-hoc
    - Modelos de segmentación
      - Clustering
      - Scoring
      - etc.
- Especializados
  - Salidas inteligentes de datos
    - Alertas
    - Exportaciones dinámicas de datos
  - Análisis predictivos / prescriptivos
    - Modelos predictivos
    - Modelos prescriptivos
    - Simuladores hipotéticos

QUIZ: Los servicios de analítica y su importancia

MÓDULO 02: Gestión de talento humano en proyectos de analítica

En esta sección identificarás los distintos roles que puedes desempeñar en el mundo de la analítica de datos, comprenderás las habilidades esenciales para aportar valor, y descubrirás cómo tu formación profesional puede convertirse en una ventaja. Además, aprenderás a reconocer a los actores clave que intervienen en los proyectos analíticos y cómo interactuar efectivamente con ellos.

LECCIÓN 04: ¿Qué roles puedes jugar al ofrecer servicios de analítica de datos?

- Ingeniería de datos
- Analista de negocio
- Analista de datos
- Científico de datos

LECCIÓN 05: Lo que debes saber para hacer analítica

- Ciclo de vida de la analítica de datos
- Lo obligatorio
  - Entendimiento general de los datos
  - Modelación de base de datos relacional
  - Estadística
    - Descriptiva
    - Graficación
- Lo opcional
  - SQL (Structured Query Language)
  - Programación
    - Python
    - R
  - Estadística inferencial
  - Modelos matemáticos y estadísticos
  - Administración / Negocios

LECCIÓN 06: ¿Me sirve mi carrera profesional para brindar servicios de analítica?

- Ingeniería, economía y matemáticas
- Ciencias de la salud y el comportamiento
- Administración, negocios y derecho
- Computación e informática

LECCIÓN 07: ¿Quiénes participan en los proyectos de analítica de datos?

- Sponsor / Patrocinador
- Usuario líder
- Analista operativo de datos
- Responsable técnico de los datos
- Analista de negocios o consumidor del reporte
- Consultor de proyectos de analítica

QUIZ: Lo más importante: la gente

MÓDULO 03: Las organizaciones, y cómo venderles proyectos de analítica

En esta sección aprenderás a evaluar el nivel de madurez analítica de una organización y a adaptar tu estrategia comercial en función de ello. Desarrollarás la capacidad de presentar soluciones analíticas con enfoque consultivo, siguiendo un proceso estructurado que te permitirá negociar con claridad, mostrar valor y cerrar propuestas de manera profesional y alineada al contexto del cliente.

LECCIÓN 08: La madurez de la organización también importa

- Importancia de la madurez en el manejo de datos
- Niveles
  - Nivel 1: Reactivo - Sin estructura analítica
  - Nivel 2: Operacional - Informes básicos y descriptivos
  - Nivel 3: Integrado - Modelos consistentes y visión transversal
  - Nivel 4: Analítico – Modelos predictivos y toma de decisiones basada en datos
  - Nivel 5: Data-Driven – Cultura organizacional basada en datos
- Objetivo razonable: subir de nivel

LECCIÓN 09: Proceso de venta de soluciones de analítica

- Alcance del proceso
- Fases del proceso
  - Acuerdo de confidencialidad
  - Presentación ejecutiva del proceso
  - Análisis de necesidades de información
  - Especificación de la solución
  - Generación del plan de trabajo
  - Preparación de propuesta o justificación económica
  - Propuesta de valor
  - Definición de entregables
  - Cierre de la venta
  - Protocolización

PLANTILLA: Presentación ejecutiva del proceso

QUIZ: La organización, y cómo venderle proyectos de analítica

MÓDULO 04: Fases del proceso de venta de proyectos de analítica

En esta sección aprenderás a llevar un proyecto de analítica desde la detección estructurada de necesidades hasta su formalización comercial, utilizando plantillas profesionales para documentar requerimientos, especificar soluciones, planificar entregables, calcular costos y preparar propuestas económicas y legales. Esto te permitirá vender con claridad, respaldo y enfoque consultivo, actuando con profesionalismo ante cualquier organización.

LECCIÓN 10: Análisis de necesidades de información

- Objetivo del análisis de necesidades de información
- Secuencia de los trabajos
  - Reunión de entendimiento de necesidades
  - Trabajo documental
- Uso correcto de los papeles de trabajo
  - Instrumento para el levantamiento de necesidades de información
  - Control de cambios
  - Participantes
  - Descubrimiento y diagnóstico
  - Requisitos funcionales
  - Requisitos de datos

Informe de entendimiento de necesidades de información

PLANTILLA: Instrumento para el análisis de necesidades de información

PLANTILLA: Informe de entendimiento de necesidades de información

LECCIÓN 11: Especificación de productos de analítica

Objetivo de la especificación de productos de analítica
Secuencia de los trabajos
Reunión de especificación
Trabajo documental
Uso correcto de los papeles de trabajo
Instrumento para la especificación de la solución
Informe de especificación

PLANTILLA: Instrumento de especificación de solución de analítica

PLANTILLA: Informe de especificación

LECCIÓN 12: Gestión del proyecto

Conceptos
Proyecto
Plan
Gestión de proyectos según la guía PMBOK
Objetivo de la gestión de proyectos de analítica
¿Por qué usar Microsoft Project?
Secuencia de los trabajos
Preparación de la jerarquía de entregables (WBS / Work Breakdown Structure)
Elaboración del plan
Determinación del tiempo requerido
Determinación del trabajo requerido
Determinación del costo requerido
Elaboración del Gantt
Elaboración de la Línea de tiempo

PLANTILLA: Plan de generación de producto de analítica

LECCIÓN 13: Propuesta o justificación económica

Diferencia entre una propuesta y una justificación
Correcta especificación de entregables
Cómo el valor percibido determina el precio
La urgencia
La criticidad
El valor

PLANTILLA: Propuesta económica

PLANTILLA: Justificación del proyecto

LECCIÓN 14: Documentos legales y normativos

Acuerdo de confidencialidad
Contrato de servicios

PLANTILLA: Acuerdo de confidencialidad básico

PLANTILLA: Contrato de servicios de analítica de datos

QUIZ: Fases del proceso de venta de proyectos de analítica

MÓDULO 05: Cómo cobrar un proyecto de analítica

En esta sección aprenderás a ponerle valor económico a tu trabajo como profesional de la analítica. Comprenderás cómo estructurar tus servicios, calcular precios de forma fundamentada y establecer esquemas de cobro formales, para que puedas negociar con confianza y asegurar ingresos justos, predecibles y profesionalmente respaldados.

LECCIÓN 15: Entendiendo la estructura de los trabajos

Del análisis de necesidades, al plan
Ejecución del plan

LECCIÓN 16: Establecimiento del precio

¿Cómo saber cuánto cobrar?
Factores que influyen en el precio
Tiempo de trabajo

Especialidad
Modalidad
Recursos involucrados

PLANTILLA: Calculadora de precios

LECCIÓN 17: Esquemas de cobro

Anticipo y pagos programados por grado de avance
Pagos periódicos
Pago por grupos de entregables

PLANTILLA: Modelo de contrato de servicios

QUIZ: Cómo cobrar un proyecto de analítica

LECCIÓN 18: Cierre del curso

Consulta otros cursos de APRENDA, en https://www.aprenda.mx/cursos

Pide informes: