FORMACIÓN E-LEARNING

Curso Online de

Inteligencia Artificial aplicada a Ventas

Estrategias de IA aplicadas al ciclo completo de ventas.

Iniciativas Empresariales
estrategias de formación

MANAGER BUSINESS SCHOOL

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es
america.iniciativasempresariales.com
Sede Central: BARCELONA - MADRID

Llamada Whatsapp
(34) 601615098

Inteligencia Artificial aplicada a Ventas

Presentación

En un mundo donde el cambio es la única constante, las ventas han dejado de ser un arte basado exclusivamente en la intuición para convertirse en una disciplina apoyada en la ciencia, la tecnología y, cada vez más, en la Inteligencia Artificial (IA).
Este curso nace de la necesidad urgente de comprender cómo las herramientas de IA están transformando radicalmente la forma en que vendemos, prospectamos, argumentamos y cerramos tratos.

Durante décadas, los procesos comerciales se basaron en la experiencia acumulada, la observación del comportamiento del cliente y la prueba y error. Hoy, la digitalización ha reconfigurado por completo el ecosistema comercial. Desde el análisis de datos hasta la automatización de tareas, la Inteligencia Artificial permite a los profesionales de ventas tomar decisiones más rápidas, personalizadas y efectivas.
Lejos de reemplazar al vendedor humano, la IA llega para potenciar sus capacidades, liberar su tiempo y mejorar su desempeño.

La Formación E-learning

Los cursos online se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa ya que aportan flexibilidad al proceso de aprendizaje, permitiendo al alumno escoger los momentos más adecuados para su formación.
Con más de 35 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

1. La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado para su formación.
2. *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.
3. *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en el curso.
4. *Trabajar* con los recursos que ofrece el entorno on-line.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es - america.iniciativasempresariales.com

Inteligencia Artificial aplicada a Ventas

Objetivos del curso:

- Entender qué es la Inteligencia Artificial y cómo se aplica en un proceso comercial.
- Proporcionar fundamentos clave para redactar prompts efectivos en ventas que generen mensajes, propuestas, guiones y estrategias más personalizadas, eficientes y persuasivas.
- Presentar al cliente de manera clara, convincente y centrada lo que le ofrece un producto o servicio aplicando la técnica CAB (característica, ventaja, beneficio) asistida por IA.
- Aprender a redactar propuestas de valor personalizadas apoyado por herramientas de Inteligencia Artificial.
- Analizar y segmentar el mercado con ayuda de herramientas de IA.
- Utilizar la Inteligencia Artificial para automatizar campañas de marketing digital orientadas a ventas y diseñar folletos o materiales comerciales personalizados en minutos.
- Conocer los pasos a seguir para preparar un análisis y segmentación del mercado con herramientas de IA.
- Redactar correos electrónicos personalizados con el tono y enfoque adecuado.
- Anticipar, manejar y resolver objeciones en una negociación y cierre con la Inteligencia Artificial.
- Usar herramientas para diseñar argumentarios de cierre por tipo de cliente.
- Conocer las principales herramientas de IA que podemos aplicar en ventas.
- Identificar riesgos éticos como sesgos, pérdida de autenticidad o uso indebido de datos.
- Proporcionar recomendaciones para implementar la Inteligencia Artificial en ventas sin perder el toque humano.

> “Descubra con este curso cómo la Inteligencia Artificial transforma su estrategia comercial”

Dirigido a:

- Profesionales de ventas y desarrollo de negocio que quieran potenciar resultados aplicando la Inteligencia Artificial en todas las fases de su proceso comercial.
- Directores comerciales y jefes de equipo que busquen implementar estrategias innovadoras, optimizar la prospección y personalizar las propuestas de valor.
- Responsables de marketing y marketing digital interesados en integrar herramientas de IA para automatizar campañas, segmentar clientes y mejorar la conversión.
- Profesionales de atención al cliente y postventa que quieran mejorar la relación con sus clientes, anticipar necesidades y fidelizar con el apoyo de herramientas inteligentes.
- Todos aquellos profesionales que quieran diferenciarse en el mercado utilizando la IA para crear mensajes más persuasivos, gestionar clientes y aumentar su competitividad.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es - america.iniciativasempresariales.com

Inteligencia Artificial aplicada a Ventas

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 30 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio
9 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario
En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación
para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning

Aula Virtual *
Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.
En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.

Soporte Docente Personalizado
El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.

* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es - america.iniciativasempresariales.com

Inteligencia Artificial aplicada a Ventas

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Introducción al proceso de ventas y la Inteligencia Artificial

6 horas

La Inteligencia Artificial está revolucionando el mundo de las ventas al permitir procesos más personalizados, eficientes y predictivos.

1.1. El proceso de ventas y su digitalización:
1.1.1. Los 8 pasos del proceso de venta.

1.2. Qué es la Inteligencia Artificial y cómo está cambiando las ventas.

1.3. Casos de éxito.

1.4. Fundamentos del uso de prompts.

MÓDULO 2. IA aplicada al conocimiento de productos y servicios

6 horas

Aplicar la Inteligencia Artificial para conocer mejor los productos o servicios que vendemos es importante porque permite optimizar la manera en que los presentamos, promocionamos y adaptamos a las necesidades del mercado.

2.1. Importancia de aplicar IA.

2.2. Técnica CAB.

2.3. Oferta de valor.

2.4. Gatillos mentales.

2.5. Cómo preparar un folleto con IA.

2.6. Cómo preparar un video promocional con IA.

2.7. Organización y gestión de catálogos digitales.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es - america.iniciativasempresariales.com

MÓDULO 3. IA en marketing digital

4 horas

Implementar la Inteligencia Artificial en el marketing digital no solo mejora la eficiencia y efectividad de las campañas, sino que también permite una conexión más profunda con los clientes al ofrecer experiencias personalizadas y relevantes.

3.1. Introducción al marketing digital.

3.2. La IA en marketing digital.

3.3. Universo UX.

3.4. Escucha social.

3.5. ADN de marca.

3.6. Marketing 360.

3.7. Marketing de contenido.

3.8. Publicidad en redes sociales.

MÓDULO 4. IA en la búsqueda de clientes

4 horas

La Inteligencia Artificial permite analizar grandes volúmenes de datos de clientes, comportamientos y tendencias para identificar patrones y crear segmentos inteligentes con mayor precisión, velocidad y personalización que los métodos tradicionales. Para realizar un análisis, evaluación y segmentación de mercado con la IA de forma efectiva, se deben seguir una serie de pasos estratégicos que combinan datos, algoritmos y herramientas inteligentes.

4.1. Análisis, segmentación y evaluación de mercado con Inteligencia Artificial.

4.2. Cómo identificar prospectos con IA.

4.3. Extracción de datos relevantes.

Inteligencia Artificial aplicada a Ventas

MÓDULO 5. Cómo llamar la atención e identificar necesidades de los clientes

2 horas

5.1. Generación de emails.

5.2. IA en llamadas telefónicas.

5.3. IA en identificación de necesidades.

5.4. IA en análisis de sentimientos y comportamientos del cliente.

MÓDULO 6. Desarrollo de propuestas con IA

2 horas

Aplicar la Inteligencia Artificial para desarrollar propuestas de venta personalizadas después de identificar las necesidades de un prospecto nos permite crear mensajes más persuasivos, adaptados y veloces, aumentando las probabilidades de cerrar el negocio.

6.1. Creación de propuestas personalizadas con IA.

6.2. Uso de chatbots.

MÓDULO 7. Presentación de propuestas, negociación, cierre y continuidad con IA

2 horas

7.1. Propuestas personalizadas con IA.

7.2. Negociación y cierre con IA.

7.3. Manejo de objeciones con IA.

7.4. Postventa con IA.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es - america.iniciativasempresariales.com

MÓDULO 8. Ética, mejores prácticas y recomendaciones

2 horas

Cuidar la ética y la legalidad al vender con Inteligencia Artificial (IA) es fundamental por varias razones que impactan tanto a la empresa como al cliente.
La IA puede mejorar las ventas, pero nunca debe reemplazar la confianza. Combinar tecnología con ética, responsabilidad y empatía es lo que construye relaciones de largo plazo.

8.1. Importancia de la ética cuando aplicamos IA en las ventas:
8.1.1. ¿Cuándo sí usar IA en ventas?
8.1.2. ¿Cuándo no usar IA en ventas?

8.2. Sesgos, autenticidad y privacidad en la relación cliente-vendedor.

8.3. Recomendaciones para adoptar IA sin perder el toque humano.

MÓDULO 9. Conclusiones

2 horas

9.1. Recomendaciones para una implementación gradual.

9.2. Servicios para sus clientes.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es - america.iniciativasempresariales.com

Inteligencia Artificial aplicada a Ventas

Autor

Arnaldo Baruc Corona
Consultor internacional con amplia experiencia en puestos ejecutivos en ventas, ingeniería, operaciones, soporte técnico y capacitación.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

MANAGER BUSINESS SCHOOL

DIPLOMA

Iniciativas Empresariales y la Manager Business School certifican que D. / Dña.

XXXXX XXXXXX XXXXXXXXXX

Ha superado satisfactoriamente el curso

INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA A VENTAS

Habiendo demostrado el dominio de las materias impartidas mediante la superación de las pruebas de evaluación de las que consta el curso.

MANAGER BUSINESS SCHOOL