AULA VIRTUAL. CURSO- GUÍA FORMATIVA: IA APLICADA A LAS VENTAS
17 Y 18 DE DICIEMBRE

A QUIÉN VA DIRIGIDO

Programa diseñado para **autónomos, emprendedores, pymes y profesionales comerciales** que quieran incorporar la Inteligencia Artificial a su proceso de ventas de forma sencilla, práctica y aplicable: investigar clientes, preparar contactos y reuniones, personalizar mensajes y hacer seguimiento de oportunidades. Sin necesidad de experiencia previa en el uso de herramientas de IA.

Se recomienda llevar un ordenador portátil para la parte práctica y venir con un cliente, lead u oportunidad real en mente para trabajar sobre él. No es necesaria ninguna suscripción.

OBJETIVOS

– Identificar **qué tareas del proceso comercial pueden mejorarse con IA** y cuáles deben seguir dependiendo del criterio humano.

– **Investigar empresas, clientes y oportunidades** para llegar mejor preparado a una conversación comercial.

– Crear **mensajes y seguimientos personalizados**, evitando comunicaciones genéricas o excesivamente automatizadas.

– Utilizar IA para **preparar reuniones, trabajar objeciones, estructurar propuestas** y definir próximos pasos.

– Construir **un pequeño sistema de trabajo comercial con IA** que pueda reutilizarse después de la formación.

CONTENIDOS

Tu copiloto comercial con IA. Formación de **4 horas en dos sesiones de 2 horas**. La primera jornada introduce los conceptos y la práctica; entre sesiones, cada participante los aplica a situaciones reales y en la segunda jornada se revisan resultados, dudas y casos concretos.

AULA VIRTUAL. CURSO- GUÍA FORMATIVA: IA APLICADA A LAS VENTAS
17 Y 18 DE DICIEMBRE

Sesión 1: IA antes y durante la venta

– **La IA como copiloto comercial:** qué puede hacer, qué no y dónde aporta valor.

– **Investigar antes de contactar:** empresa, interlocutor, contexto, necesidades y posibles señales de oportunidad.

– Cómo **dar contexto e instrucciones a la IA** para obtener resultados comerciales útiles.

– **Mensajes comerciales con IA:** primer contacto, email, LinkedIn y personalización.

– **Práctica** sobre un cliente, lead u oportunidad real.

Misión entre sesiones: seleccionar una oportunidad real, investigarla con IA, preparar una aproximación comercial y probar al menos uno de los recursos trabajados. Cada participante traerá a la segunda sesión **un resultado, una dificultad y una duda.**

Sesión 2: IA para avanzar oportunidades

– **Clínica de casos:** revisión de lo probado entre sesiones y resolución de dudas.

– **Preparar reuniones comerciales:** briefing, preguntas, necesidades, argumentos y posibles objeciones.

– **Seguimiento:** convertir notas en resumen, próximos pasos, tareas y mensajes de seguimiento.

– **Propuestas y objeciones:** estructurar propuestas y preparar respuestas adaptadas al contexto.

– **Ejercicio final: del lead al siguiente paso.** Creación de un **mini playbook comercial con IA**.

Metodología y herramientas

– Formación **eminentemente práctica**, con demostraciones, ejercicios guiados, trabajo sobre casos reales y plantillas reutilizables. El participante no solo verá qué puede hacer la IA: **la utilizará durante la sesión.**

AULA VIRTUAL. CURSO- GUÍA FORMATIVA: IA APLICADA A LAS VENTAS
17 Y 18 DE DICIEMBRE

– Se trabajará principalmente con **herramientas de IA generativa** y, cuando aporte valor, se mostrarán ejemplos de integración con **LinkedIn, herramientas de prospección, CRM y automatización no-code**. El foco estará en el proceso, no en depender de una herramienta concreta.

Resultado: al finalizar, cada participante dispondrá de un conjunto de recursos y un flujo de trabajo comercial apoyado por IA que podrá adaptar a su negocio: investigación, contacto, preparación de reuniones, seguimiento y próximos pasos.

FECHA

Los días 17 y 18 de diciembre

HORARIO

11:00 a 13:00 horas (2 horas por sesión).

PONENTE

Cristina Rojas

Especialista en **marketing y ventas B2B**, LinkedIn e **inteligencia artificial aplicada al negocio**. Ayuda a autónomos, pymes y equipos comerciales a integrar la IA en su proceso de ventas de forma práctica: investigación de clientes, prospección, personalización de mensajes, preparación de reuniones y seguimiento de oportunidades.

Su enfoque como formadora prioriza la aplicación directa al negocio frente a la teoría, utilizando la IA como copiloto del proceso comercial sin perder el criterio ni el toque humano.

PRECIO

110,00 €