

Potencia tus ventas con IA: herramientas avanzadas para el éxito comercial



Explora el poder de la IA para impulsar tu negocio y aumentar tus ventas

En un mundo impulsado por la tecnología y la automatización los equipos de venta necesitan estar en constante evolución para ser competitivos. **La Inteligencia Artificial** es una herramienta de gran importancia que está **transformando el ámbito de las ventas** y revolucionando la forma en la que las empresas llevan a cabo sus estrategias comerciales.

En este curso de ventas con IA aprenderás a sacar partido a la Inteligencia Artificial para aumentar la eficiencia de tu compañía y generar más oportunidades de negocio. Durante este taller presencial descubrirás cómo la implementación de IA contribuye a mejorar procesos clave, desde la **prospección**, al facilitar la identificación de clientes potenciales y la construcción de relaciones efectivas, hasta la **mejora de la atención al cliente**, al ofrecer una experiencia más personalizada, o la **creación de contenidos comerciales** de forma automatizada. Además, exploraremos el **potencial de la integración de IA en el CRM**, que posibilita, entre otros beneficios, la automatización de tareas repetitivas, la identificación de oportunidades de venta, la generación de pronósticos más precisos o la optimización del ciclo de ventas.

Descubre cómo incorporar la IA en tu proceso de ventas, mejorar tu posicionamiento en el mercado actual y dar respuesta a las demandas de tus clientes.

[Reserva tu plaza +](#)



8 de mayo
de 2024



De **09:30 a 14:30** y
de **15:30 a 18:30** h



Presencial,
Sede FEUGA



8 h



325 €



PROGRAMA

1. CREACIÓN Y OPTIMIZACIÓN DE CONTENIDOS CON IA

- **1.1 Metodología de Trabajo con IA**
 - Tipos de IA y funcionalidades.
 - Creación de prompts.
- **1.2 Rediseño de nuestro cliente tipo B2C y B2B con IA**
 - Preconfiguración de la IA para nuestro mercado y cliente tipo.
 - Creación de la ficha persona del cliente.
- **1.3 Optimización de nuestra propuesta de Valor con IA**
 - Mejora de nuestra propuesta de valor.
 - DAFO IA.
- **1.4 Mejora de procesos comerciales con IA**
 - Redacción de emails por tipo de objetivo a lograr.
 - Redacción de whatsapp de alto impacto por tipo de objetivo a lograr.
 - Traducción de textos y documentos (docs, ppt y pdfs).
 - Mejora de la atención al cliente con herramientas digitales y Chatbots.
- **1.5 Creación de materiales comerciales con IA**
 - Tipos de contenidos multimedia y diferentes herramientas de IA.
 - Creación y edición de presentaciones con IA.
 - Modificación y anotación de PDFs.
 - Creación de imágenes.

2. DIFUSIÓN DIGITAL CON IA

- **2.1 Análisis de Presencia Digital**
 - Análisis de la competencia: DAFO con IA.
 - Diseño de objetivos y optimización SEO con IA.
- **2.2 Seguimiento de oportunidades**
 - Seguimiento en la apertura y lectura de emails.
 - Seguimiento en la apertura y lectura de ofertas y documentos (clientes y competencia).

3. GESTIÓN DE RELACIONES CON EL CLIENTE: CRM CON IA

- Tipos de CRM y sus diferentes IA.
- Posibilidades de automatización en CRMs.
- IA aplicada al CRM y el proceso de ventas.

4. AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS

- Conectar aplicaciones para automatizar procesos.
- Mailing automático de emails personalizados con IA.
- Formularios responsive con Chatbots.



OBJETIVOS

- Conocer cómo se puede aplicar específicamente la IA al ámbito de las ventas.
- Aprender a seleccionar cuál es la mejor IA dependiendo de la tarea que deseamos realizar.
- Descubrir cómo usar las IAs de forma práctica para las diferentes tareas relacionadas con los contenidos comerciales y las ventas.
- Aprender a rediseñar tu modelo de ventas y mejorar los procesos comerciales con IA.
- Mejora las habilidades técnicas y creativas en la creación de contenidos con IA para los procesos de venta.
- Implementar herramientas avanzadas para el seguimiento de oportunidades de ventas.
- Optimiza la gestión de las relaciones con los clientes (CRM) a través de la IA.

METODOLOGÍA

La metodología empleada está basada en el “learning by doing”, por lo que es eminentemente práctica y participativa. Este curso busca la aplicación inmediata de lo aprendido en el entorno profesional del participante a través del desarrollo de ejemplos y casos prácticos, asegurando un aprendizaje efectivo.

DIRIGIDO A

- Vendedores profesionales
- Directores de ventas y de exportación
- Otros perfiles profesionales relacionados con las ventas

NOTA

Es necesario acudir a la formación con ordenador portátil y smartphone. La semana antes del curso se mandará un prework de tareas a realizar y aplicaciones a instalar para la clase.

BONIFICACIÓN Y DESCUENTOS

Socios FEUGA (Fundadores y de número): 25%

Socios adheridos y empresas del CEDE FEUGA: 20%

Clientes FEUGA de becas y de formación que hayan realizado 5 cursos o más en los últimos 3 años: 15%

Becarios FEUGA: 15%

Inscripción anticipada (hasta 15 días antes de la fecha de inicio): 10%

Volumen de inscripciones: 15% segunda inscripción y sucesivas para el mismo curso de la misma empresa

Formación susceptible de bonificar. Cuando se confirme el curso, te enviaremos todos los datos que necesitas para realizar la gestión de la bonificación.



PONENTE

David Martínez Calduch

Humanizando la IA 🇺🇸 🇪🇸 | **Keynote Speaker** | **Coach Digital** | **Technological innovator**

35 años de carrera profesional con experiencia en Transformación Digital y Gestión del Cambio Cultura Digital, asesorando en modelos de negocios digitales y con tecnologías punteras.

Director y Profesor con más de 20.000 horas de formación impartidas en universidades y escuelas de negocios de España, Hispano América y EE.UU. Conferenciante internacional y ponente TEDx. Coach Digital Ejecutivo. Escritor de 6 libros sobre Social Selling, LinkedIn, NFTs y Liderar en Positivo.

Fundador de la Consultora de Transformación Digital y de Cultura Digital SolucionaFacil.es, del Educación Ejecutiva SSI SocialSelling-Institute.com y la Editorial LibroBlanco.io.

Top 50 European Social Selling Professionals, con más de 400 opiniones de clientes en su perfil de LinkedIn.



Reserva tu plaza +