

IA para Ventas

Programa detallado · 5 módulos con esquema de contenidos y talleres prácticos

MÓDULO 1

Fundamentos de la IA para ventas

Comprende qué es la inteligencia artificial, sus aplicaciones en ventas y cómo puede mejorar la eficiencia de todo tu proceso comercial.

EN ESTE MÓDULO RESPONDERÁS A:

- ◆ ¿Qué es realmente la inteligencia artificial y qué no es?
- ◆ ¿En qué tareas concretas de ventas puede ayudarte hoy la IA?
- ◆ ¿Cómo identificar los cuellos de botella de tu proceso comercial?
- ◆ ¿Qué resultados realistas puedes esperar en los primeros 90 días?

◆ **Taller: implementando IA en ventas**

MÓDULO 3

Optimización del proceso de ventas

Cómo automatizar tareas repetitivas y optimizar el seguimiento de leads utilizando herramientas de inteligencia artificial específicas para ventas.

EN ESTE MÓDULO RESPONDERÁS A:

- ◆ ¿Qué tareas repetitivas puedes automatizar sin perder el trato humano?
- ◆ ¿Cómo usar la IA para priorizar y puntuar tus leads (lead scoring)?
- ◆ ¿Qué herramientas de IA existen para el seguimiento automático?
- ◆ ¿Cómo montar un flujo que no deje ningún lead enfriarse?

◆ **Taller: automatización de seguimiento**

MÓDULO 4

Análisis de datos para la toma de decisiones

Uso de la IA para analizar datos de clientes, predecir comportamientos de compra y afinar estrategias de ventas basadas en datos concretos.

EN ESTE MÓDULO RESPONDERÁS A:

- ◆ ¿Qué datos de tus clientes deberías mirar y hoy estás ignorando?
- ◆ ¿Cómo predecir qué clientes tienen más probabilidad de comprar?
- ◆ ¿Cómo detectar patrones de compra con IA sin ser analista?

- ◆ ¿Cómo convertir esos datos en decisiones comerciales concretas?

◆ **Taller: estudios de caso con datos**

MÓDULO 5

Ética y responsabilidad en IA para ventas

Discusión sobre las implicaciones éticas del uso de la inteligencia artificial en ventas y cómo garantizar prácticas responsables.

EN ESTE MÓDULO RESPONDERÁS A:

- ◆ ¿Dónde están los límites éticos al usar IA con tus clientes?
- ◆ ¿Cómo tratar los datos de tus clientes de forma responsable y legal?
- ◆ ¿Qué prácticas evitar para no dañar la confianza del cliente?
- ◆ ¿Cómo crear una política de uso responsable de IA en tu equipo?

◆ **Taller: desarrollo de políticas éticas**

MÓDULO 6

Integración de IA en la estrategia comercial

Cómo combinar todas las herramientas de IA aprendidas para crear una estrategia comercial sólida y efectiva.

EN ESTE MÓDULO RESPONDERÁS A:

- ◆ ¿Cómo unir todas las herramientas en una estrategia coherente?
- ◆ ¿Cómo diseñar tu propio plan de ventas asistido por IA?
- ◆ ¿Qué métricas seguir para medir el impacto real?
- ◆ ¿Cómo escalar lo aprendido a todo tu equipo comercial?

◆ **Taller: diseño de tu plan de ventas**

¿Listo para vender con inteligencia artificial?

Empieza hoy a aplicar la IA en tu proceso comercial y multiplica tus resultados con menos esfuerzo.

[Ver el curso completo →](#)