

Vender en 2026: Usando IA para impulsar la gestión comercial

Ficha descriptiva del curso presencial de 120 minutos de duración

Cómo amplificar los resultados del equipo de ventas con herramientas sencillas de IA

En la era de los algoritmos, la autoridad y la eficiencia son las nuevas ventajas competitivas. Esta capacitación permite a líderes y equipos comerciales dejar de ser reactivos y convertirse en "Vendedores Aumentados", capaces de detectar dolores estratégicos, construir reputación de alto impacto en LinkedIn y negociar con el apoyo de simulaciones avanzadas.

Esta capacitación es ideal para organizaciones que buscan optimizar su embudo de ventas, reducir tiempos de investigación de mercado y profesionalizar el uso de herramientas de IA generativa en el día a día.

Dirigido a:

- **Gerentes y Directores Comerciales** que necesitan modernizar la gestión de sus equipos y mejorar la calidad de los leads y las tasas de conversión.
- **Ejecutivos de Ventas B2B y Key Account Managers** que buscan posicionarse como referentes de autoridad (*Thought Leadership*) y dominar el *Social Selling*.
- **Emprendedores y Dueños de Negocio** que deseen escalar su actividad comercial utilizando IA para prospección y manejo de objeciones complejas.

Objetivo General

Capacitar a líderes y profesionales de negocios en la integración de Inteligencia Artificial y estrategias de Social Selling para conocer mejor a sus clientes, optimizar el embudo de ventas, fortalecer la reputación profesional y cerrar negocios de alto valor.

Objetivos Específicos

- Identificar oportunidades críticas de uso de IA en cada etapa del proceso comercial (Prospección, Calificación, Propuesta y Cierre).
- Proponer a LinkedIn como plataforma para que el equipo comercial proyecte autoridad y confianza, impulsando sus resultados.
- Conocer recursos básicos de IA - chats, asistente, agentes, apps - útiles para conocer y atender mejor a sus clientes.
- Simular y superar escenarios complejos de negociación mediante agentes de IA para anticipar objeciones y refinar la persuasión.

Elementos de la Agenda

- **Marco Estratégico:** Las etapas del Proceso Comercial Moderno y la identificación de oportunidades para trabajar con IA.
- **Ecosistema IA:** Diferenciación práctica entre IA de Chat, Asistentes configurados y Agentes de Búsqueda.
- **Inteligencia Comercial:** Cómo investigar mercados, prospectos y competidores para encontrar el "gancho" comercial perfecto.
- **Social Selling:** Cómo tener una presencia digital, contenidos e interacciones que generen confianza y reputación, y faciliten las ventas.
- **Simulación de Cierre:** Roleplay con recursos de IA para detectar y superar objeciones.
- **Desafío de 7 Días:** Una propuesta de acciones específicas para ejecutar después del curso y potenciar resultados comerciales.

Formato y Requisitos

- Actividad presencial teórico-práctica de 120 minutos de duración.
- Orientado a la ejecución: se entregan guías de prompts y cronogramas de trabajo post-curso.

Presentado por:

José Antonio Maldonado Brewer, director de ExpoConsultores Consultor, mentor y conferencista, enfocado en marketing de resultados y estrategia de negocios, con +20 años de experiencia internacional B2B y B2C. <https://linkedin.com/in/jamaldo>