CURSO · INTELIGENCIA ARTIFICIAL

CRM: Automatización de Ventas con Inteligencia Artificial

MODALIDAD	DURACIÓN	DISTRIBUCIÓN REFERENCIAL
Online en vivo (sincrónico)	**2 horas cronológicas**	**75 % teoría · 25 % práctica**

DESCRIPCIÓN

Aprende a organizar clientes, oportunidades y seguimientos en un CRM mediante automatizaciones sencillas e inteligencia artificial.

OBJETIVO GENERAL

Al finalizar el curso, los participantes serán capaces de ordenar su proceso comercial en un CRM, automatizar tareas y redactar seguimientos con inteligencia artificial, controlando la gestión con indicadores básicos.

DIRIGIDO A

Dirigido a emprendedores, vendedores, supervisores comerciales, profesionales independientes y equipos de servicio al cliente que necesitan ordenar y dar seguimiento a sus oportunidades. No requiere programación ni conocimientos técnicos previos.

APRENDIZAJES ESPERADOS

- Describir las etapas del proceso comercial en un CRM
- Organizar contactos, empresas y oportunidades
- Diseñar un embudo de ventas con criterios de avance
- Automatizar tareas y redactar seguimientos con inteligencia artificial
- Controlar la gestión comercial mediante indicadores básicos

CONTENIDOS

Módulo 1: Fundamentos de un CRM y etapas del proceso comercial

- Fundamentos de un CRM
- Etapas del proceso comercial

Módulo 2: Organización de contactos, empresas y oportunidades

- Registro de contactos y empresas
- Gestión de oportunidades

Módulo 3: Diseño del embudo y criterios de avance

- Diseño del embudo de ventas
- Criterios de avance

Módulo 4: Automatización de tareas y recordatorios

- Automatización de tareas
- Recordatorios

Módulo 5: Redacción de seguimientos con inteligencia artificial

- Seguimientos asistidos por IA

Módulo 6: Priorización de oportunidades y registro de actividades

- Priorización de oportunidades
- Registro de actividades

Módulo 7: Indicadores básicos para controlar la gestión comercial

- Indicadores de gestión comercial

Módulo 8: Privacidad, revisión humana y buenas prácticas

- Privacidad y revisión humana
- Buenas prácticas

Módulo 9: Ejercicio práctico guiado

- Aplicación guiada en un CRM

METODOLOGÍA

Sesión teórico-práctica con demostraciones y un ejercicio guiado, aplicando casos comerciales adaptados a la industria del cliente.

EVALUACIÓN

Evaluación de los aprendizajes mediante actividades prácticas y/o prueba final. Quienes aprueban reciben un certificado de participación emitido por Saberes OTEC SpA, verificable en saberesotec.cl.

> **Contenido propuesto y adaptable.** Este programa es una propuesta referencial: los contenidos, la duración y la modalidad están sujetos a cambios según los requerimientos del cliente y se adaptan al giro y tipo de negocio de cada empresa. El curso puede dictarse en forma presencial, online en vivo o e-learning.