CURSO · INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Inteligencia Artificial para Vendedores: vende con método

MODALIDAD	DURACIÓN	DISTRIBUCIÓN REFERENCIAL
E-learning + tutor en vivo	**16 horas cronológicas**	**75 % teoría · 25 % práctica**

DESCRIPCIÓN

Usa inteligencia artificial para prospectar, redactar mensajes, gestionar clientes y convertir el seguimiento comercial en ventas.

OBJETIVO GENERAL

Al finalizar el curso, los participantes serán capaces de aplicar inteligencia artificial en la gestión comercial para captar oportunidades, personalizar mensajes y realizar seguimientos con método, transformando información dispersa en acciones claras y medibles.

DIRIGIDO A

Vendedores, ejecutivos comerciales, emprendedores, profesionales independientes, equipos de atención y personas responsables de captar, convertir y fidelizar clientes.

APRENDIZAJES ESPERADOS

- Usar prompts para investigar y comprender a los clientes
- Construir propuestas de valor y argumentos comerciales con IA
- Prospectar y calificar oportunidades de venta
- Redactar correos y conversaciones de WhatsApp orientadas al siguiente paso
- Organizar un CRM básico con secuencias de seguimiento e indicadores comerciales

CONTENIDOS

Módulo 1: Inteligencia Artificial aplicada a ventas

- Oportunidades y uso responsable
- Prompts para investigar y comprender clientes
- Propuestas de valor y argumentos comerciales

Módulo 2: Ventas con propósito

- Prospección y calificación de oportunidades
- Correos y mensajes personalizados
- Conversaciones de WhatsApp orientadas al siguiente paso
- Manejo de objeciones y seguimiento

Módulo 3: Gestión comercial con IA

- Registro básico de clientes en CRM
- Priorización de contactos
- Secuencias de seguimiento
- Indicadores y plan de acción comercial

METODOLOGÍA

Combina contenidos teóricos con ejercicios prácticos, guiones y plantillas aplicadas a correo, WhatsApp y CRM, con casos adaptados a la industria y al proceso comercial de la empresa 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.

Saberes OTEC SpA · Teatinos 251, piso 6, of. 610 A, Santiago
contacto@saberesotec.cl · ftorrealba@saberesotec.cl · WhatsApp +56 9 2205 3641 · www.saberesotec.cl