CURSO · INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Manejo de Objeciones con Inteligencia Artificial

MODALIDAD	DURACIÓN	DISTRIBUCIÓN REFERENCIAL
E-learning + tutor en vivo	**8 horas cronológicas**	**75 % teoría · 25 % práctica**

DESCRIPCIÓN

Aprende a identificar, analizar y responder objeciones comerciales con argumentos personalizados y simulaciones apoyadas por Inteligencia Artificial.

OBJETIVO GENERAL

Al finalizar el curso, los participantes serán capaces de transformar las objeciones comerciales en oportunidades de diagnóstico y avance, utilizando inteligencia artificial para analizar el contexto del cliente, preparar respuestas éticas y practicar conversaciones de venta.

DIRIGIDO A

Vendedores, ejecutivos comerciales, emprendedores, asesores, supervisores de ventas, profesionales de atención al cliente y personas responsables de presentar propuestas o negociar con clientes.

APRENDIZAJES ESPERADOS

- Diferenciar dudas, objeciones, condiciones y rechazos, reales o aparentes
- Aplicar escucha activa y preguntas de diagnóstico
- Responder objeciones frecuentes de precio, tiempo, confianza y autoridad de decisión
- Usar prompts de IA para analizar objeciones y construir argumentos de valor
- Entrenar conversaciones con IA y crear un banco personal de objeciones y respuestas

CONTENIDOS

Módulo 1: Fundamentos del manejo de objeciones

- Diferencia entre duda, objeción, condición y rechazo
- Objeciones reales y aparentes
- Escucha activa y preguntas de diagnóstico

Módulo 2: Objeciones frecuentes en ventas

- Precio y presupuesto
- Tiempo, urgencia y prioridad
- Confianza, competencia y autoridad de decisión

Módulo 3: Inteligencia Artificial aplicada

- Prompts para analizar objeciones
- Respuestas personalizadas según perfil del cliente
- Construcción de argumentos de valor

Módulo 4: Simulación y aplicación

- Entrenamiento de conversaciones con Inteligencia Artificial
- Retroalimentación y mejora de respuestas
- Creación del banco personal de objeciones y respuestas

METODOLOGÍA

Combina contenidos teóricos con demostraciones, ejercicios, simulaciones de conversación y acompañamiento docente, usando casos adaptados a la industria y a los productos 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.