CURSO · INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Seguimiento de Cotizaciones y Recuperación de Ventas con Inteligencia Artificial

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

DESCRIPCIÓN

Organiza cotizaciones, prioriza oportunidades y reactiva clientes mediante secuencias comerciales creadas con Inteligencia Artificial.

OBJETIVO GENERAL

Al finalizar el curso, los participantes serán capaces de organizar un proceso de seguimiento de cotizaciones y recuperación de ventas, clasificando prospectos, priorizando acciones y creando mensajes personalizados con inteligencia artificial.

DIRIGIDO A

Vendedores, ejecutivos comerciales, emprendedores, asistentes comerciales, supervisores y responsables de cotizaciones, propuestas y seguimiento de clientes.

APRENDIZAJES ESPERADOS

- Identificar las etapas posteriores a la cotización y las causas de estancamiento
- Priorizar clientes según intención, valor y urgencia
- Redactar mensajes de seguimiento por correo y WhatsApp con IA
- Diseñar secuencias de reactivación para clientes sin respuesta
- Controlar oportunidades con un CRM o planilla e indicadores de seguimiento

CONTENIDOS

Módulo 1: Proceso de seguimiento comercial

- Etapas posteriores a la cotización
- Causas de estancamiento y pérdida
- Organización de oportunidades

Módulo 2: Priorización de clientes

- Criterios de intención, valor y urgencia
- Clasificación de cartera
- Próxima acción comercial

Módulo 3: Inteligencia Artificial aplicada

- Mensajes de seguimiento por correo y WhatsApp
- Secuencias según comportamiento
- Reactivación de clientes sin respuesta

Módulo 4: Control y recuperación

- CRM o planilla inteligente
- Indicadores de seguimiento
- Plan de recuperación de oportunidades

METODOLOGÍA

Integra contenidos conceptuales con ejercicios prácticos, planilla de seguimiento, calendario comercial y secuencias de mensajes, aplicados a casos adaptados a la industria 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.