



TALLER | REMOTO

## VENTAS INTELIGENTES LA IA COMO TU ALIADA

# CONTENIDO TEMÁTICO

### **Módulo 1.**

#### **¿QUÉ ES LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN LAS VENTAS? ¿POR QUÉ EXISTE LA NECESIDAD DE AUTOMATIZACIÓN EN LAS VENTAS?**

Esta sección define la inteligencia artificial en el contexto de las ventas y explora la creciente necesidad de automatización en las actividades comerciales para mejorar la eficiencia y la productividad.

### **Módulo 2.**

#### **COMERCIALES DE ALTO RENDIMIENTO. ¿QUÉ PUEDE HACER LA IA POR LAS VENTAS? ¿CÓMO PUEDE APOYARTE EN CONVERTIRTE EN UN VENDEDOR DE ALTO RENDIMIENTO?**

Aquí se detallan las capacidades de la inteligencia artificial para impulsar el rendimiento de ventas y apoyar a los vendedores en la consecución de objetivos de alto rendimiento, mediante herramientas y estrategias específicas.

### **Módulo 3.**

#### **LOS 5 COMPONENTES CLAVES EN LA GESTIÓN ESTRATÉGICA DE LAS VENTAS DE ALTO RENDIMIENTO**

Esta sección identifica y analiza los cinco componentes esenciales para una gestión estratégica efectiva en ventas, enfocada en lograr resultados destacados y de alto rendimiento.

### **Módulo 4.**

#### **HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA VENTAS COMPONENTE 1**

Desarrollo de habilidades de ventas. Cómo puedes utilizar la IA en tu labor. Casos de Uso, el IA en práctica.

Se explora cómo la inteligencia artificial puede mejorar las habilidades de ventas, con ejemplos prácticos y casos de uso que demuestran su impacto en la práctica diaria.

### **Módulo 5.**

#### **HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA VENTAS COMPONENTE 2**

Tareas administrativas y gestión de procesos. Cómo puedes utilizar la IA en tu labor. Casos de Uso, el IA en práctica.

Aquí se aborda la automatización de tareas administrativas y la gestión eficiente de procesos en ventas mediante herramientas de inteligencia artificial, con casos de uso concretos para ilustrar su aplicación.

### **Módulo 6.**

#### **HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA VENTAS COMPONENTE 3**

Interacciones y vínculos efectivos comunicaciones eficaces. Cómo puedes utilizar la IA en tu labor. Casos de Uso, el IA en práctica.

Esta sección se enfoca en cómo la inteligencia artificial mejora las interacciones con los clientes, la comunicación efectiva y el establecimiento de relaciones sólidas, respaldado por ejemplos prácticos y casos de uso.

### **Módulo 7.**

#### **HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA VENTAS COMPONENTE 4**

Métricas de ventas y previsión y priorización de cuentas potenciales, estrategia basada en datos. Cómo puedes utilizar la IA en tu labor. Casos de Uso, el IA en práctica.

Se detalla cómo la inteligencia artificial analiza métricas de ventas, realiza previsiones y prioriza cuentas potenciales, respaldando la estrategia basada en datos en ventas, con ejemplos y casos de uso prácticos.

### **Módulo 8.**

#### **HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA VENTAS COMPONENTE 5**

Alineación con otros stakeholders. Cómo puedes utilizar la IA en tu labor. Casos de Uso, el IA en práctica.

En esta sección se explora cómo la inteligencia artificial facilita la alineación y colaboración con otros actores clave en ventas, con ejemplos y casos de uso relevantes.

### **Módulo 9.**

#### **CONSIDERACIONES ÉTICAS Y LOS DESAFÍOS PRÁCTICOS DE USO DE IA**

Se abordan las consideraciones éticas y los desafíos prácticos relacionados con la implementación de inteligencia artificial en ventas, ofreciendo orientación sobre cómo abordar estos aspectos de manera efectiva.

- Todos nuestros programas incluyen un certificado de asistencia. Los participantes que cumplan con la asistencia mínima requerida y los requisitos académicos, recibirán su certificado.
- La Universidad del Rosario se reserva el derecho de modificar el equipo académico de los programas de Educación Continua que estén anunciados en la programación, así como modificar el orden temático presentado en este programa, garantizado que se abordará la totalidad de temas propuestos.
- La Universidad del Rosario podrá modificar las fechas de desarrollo de los programas o de las sesiones de un programa en ejecución, en situaciones que así lo amerite. La notificación a inscritos o a los participantes de los programas se podrá hacer sin un plazo de tiempo previo estipulado, pero siempre intentando mantener un mínimo de horas previas para ello.
- Los programas de Educación Continua son educación informal, no conducen a título profesional.