

CURSO | REMOTO

VENTAS INTELIGENTES: LA IA COMO TU ALIADA ESTRATÉGICA

CONTENIDO TEMÁTICO

| Módulo 1.

Fundamentos, LLMs y primeros casos prácticos para equipos comerciales

Dotar a directores y ejecutivos de ventas de los fundamentos de IA aplicada a ventas, entendiendo por qué automatizar, qué puede hacer la IA por el rendimiento comercial, cuáles son los 5 componentes clave de la gestión de ventas de alto desempeño, y cómo usar LLMs (Gemini/ ChatGPT) con prompts efectivos para resolver retos cotidianos. El taller culmina con la creación de un asistente de inteligencia artificial personalizado (como un Gem en Gemini o un GPT en ChatGPT), diseñado por cada participante para resolver una necesidad real de su entorno comercial.

- Explicar qué es la IA en ventas y por qué habilita productividad y efectividad.
- Mapear los 5 componentes de ventas de alto rendimiento y vincular palancas de IA a cada uno.
- Diferenciar LLMs disponibles (ChatGPT, Gemini, Copilot), y elegir el más adecuado para escenarios básicos de su equipo.
- Diseñar prompts claros y reproducibles (prompt patterns) para objeciones, pitch y research.
- Crear y validar un GPT, GEM/asistente simple (o proyecto equivalente) que genere valor inmediato.

Contenido

¿Qué es la IA en ventas? ¿Por qué automatizar? Propósito: Alinear lenguaje y beneficios.

- IA vs. automatización tradicional | GenAI y LLMs en lenguaje simple.
- “Duele” comercial típico: tiempo no vendido, priorización, mensajes repetitivos.
- Dónde genera mayor valor: tareas de poco valor vs. alto impacto.

Comerciales de alto rendimiento + ¿Qué puede hacer la IA? Propósito: Traducir IA a resultados de vendedor.

Los 5 componentes de gestión estratégica (alto rendimiento + enablement) Propósito: Marco de decisión para priorizar IA. En este punto, el participante comprenderá cómo la inteligencia artificial puede habilitar de forma integral todo el flujo comercial.

LLMs en el mercado + cómo elegir + prompting efectivo + uso responsable Propósito: Usar bien las herramientas desde el día 1.

- Gemini / ChatGPT / alternativas: criterios de elección por caso de uso. Y casos de uso claves de los modelos.
- Prompt patterns (rol, objetivo, contexto, restricciones, formato de salida). Como escribir buenas instrucciones.
- Técnicas: permiten guiar su razonamiento, definir contexto y obtener respuestas más útiles, precisas y alineadas con los objetivos del usuario.
- Uso responsable: datos sensibles, sesgos, alucinaciones, revisiones humanas, guardrails básicos.
- Actividad: Prompt Gym, práctica de realización de instrucciones.

Herramientas de IA para el desarrollo de habilidades comerciales (casos de uso)

Propósito: Bajar a práctica inmediata.

- Simulación de objeciones (cliente difícil).
- Mejora de pitch (claridad, impacto, CTA).
- Roleplay (presentación, discovery, closing).
- Deep research (cuentas/industrias) y estudio guiado con IA.
- Análisis de estilo de comunicación con archivos (tono, claridad, next steps).

Actividad guiada: ejecuta 3 casos con tus documentos “sanitizados”.

PRÁCTICA: Crea tu GPT por medio de la función proyectos o un o un Gem en Gemini / Asistente básico

Propósito: Primer activo reutilizable del equipo. Elección de caso (p. ej., “Coach de Objeciones” o “Redactor de emails consultivos”). Estructura del sistema (instrucciones, tono, límites, checklist de calidad). Carga de archivos de apoyo (FAQ, productos, objeciones) — si aplica. Pruebas + criterios de aceptación (precisión, utilidad, seguridad). Entrega: enlace al Gem/assistant + Prompt Pack (10) + mini-guía de uso.

| Módulo 2.

Creatividad que vende + Decisiones con datos

- Pasar de “probar IA” a operar con IA en dos frentes críticos del área comercial: (A) Estrategia y creatividad (propuestas de valor, contenidos, marca) y (B) Data, métricas y prioridades inteligentes (forecast, scoring, priorización, dashboards, alertas). Todo con LLMs en versión gratuita siempre que sea posible, incorporando Perplexity Comet y el Asistente de Navegación de ChatGPT Atlas para investigación y análisis de datos.

1. Investigar con evidencia (competencia, industria, regulación) usando LLMs con navegador y buenas prácticas de citación.
2. Convertir insights en propuestas de valor y planes de acción personalizados por cliente/ segmento.
3. Diseñar mensajes persuasivos y assets (presentaciones, copias, piezas visuales, imágenes y videos) sin depender de equipos creativos.
4. Implementar un modelo simple de forecast, un lead/account scoring básico y reglas de priorización del pipeline.
5. Construir un mini-dashboard y análisis de performance a partir de datos/hojas de cálculo.
6. Dejar operativo un Sales Enablement Pack (plantillas + prompts + archivos) para usar desde el día siguiente.

Contenido

Track A: Estrategia y Creatividad

Investigación accionable con LLM + navegador

- Qué verán: Cómo usar Deep Research, Perplexity Comet y ChatGPT con Asistente de Navegación para búsquedas con contexto, contraste de fuentes y resúmenes con citas.

Propuestas de valor & planes de acción personalizados

- Herramientas: Gamma / Presentations.AI / Slidesgo (plantillas), Napkin/GitMind/xmind (mapas/roadmaps), ChatGPT + Powerpoint (si aplica), NotebookLM (contextualizar PDFs propios).
- Práctica: Construye un “Value Prop 1-pager” para un cliente real + Plan de acción de 4 pasos (descubrimiento → propuesta → prueba → cierre).

Comunicación persuasiva y ejecución de marca

- Herramientas: Canva / AdCreative (free tiers), CapCut (video), Ideogram/Leonardo (imágenes), Gemini/ChatGPT (copies y guiones).

Track B: Data, Métricas y Prioridades Inteligentes (tarde)

Data, Métricas y Decisiones Inteligentes con IA Comprender cómo la inteligencia artificial puede transformar los datos comerciales en decisiones estratégicas, permitiendo evaluar el desempeño, priorizar esfuerzos y anticipar resultados de venta.

Herramientas: participantes explorarán cómo usar herramientas accesibles como ChatGPT, Gemini, Perplexity, y asistentes de navegación como Excel o Google Sheets para analizar información comercial, interpretar indicadores clave y generar conclusiones accionables. A través de ejemplos prácticos —como análisis de rendimiento por equipo, proyección de ventas y detección de cuellos de botella— aprenderán a utilizar la IA para convertir datos en insights que impulsen la toma de decisiones informada y el desempeño de sus equipos.

- Prospección usando asistentes de navegación.
- Forecasting práctico (sheet-based)
- Account & Lead Scoring automático (sin código)
- Priorización del pipeline con IA
- Dashboards, generación de tablas y dashboards.
- Productividad & rendimiento: evaluar métricas para la toma de decisiones

PRÁCTICA: Cada participante construirá un mini análisis guiado de performance comercial (por persona, cuenta o producto) y generará un conjunto de recomendaciones inteligentes apoyadas en IA, listas para aplicar en su contexto real.

Propósito: Primer activo reutilizable del equipo.

- Aplicar herramientas de IA accesibles para interpretar datos comerciales y detectar patrones clave.
- Aprender a evaluar el desempeño del equipo de ventas con métricas reales y contextualizadas.
- Generar recomendaciones accionables basadas en datos y redactadas con apoyo de LLMs.
- Desarrollar una mentalidad data-driven que permita tomar decisiones más rápidas, precisas y estratégicas.

| Módulo 3.

Automatización y Agentes.

Que líderes y ejecutivos comerciales diseñen e implementen automatizaciones y agentes que reduzcan trabajo operativo, aceleren el pipeline y mejoren la toma de decisiones, con un marco claro de datos, tecnología y gobernanza.

Al finalizar, el participante podrá:

- Diagnosticar la madurez de sus procesos de venta y priorizar dónde iniciar con IA (automatización vs. agente).
- Diferenciar claramente automatizaciones deterministas (Make/Zapier) de agentes con razonamiento (n8n + LLM).
- Aplicar buenas prácticas de gobernanza (políticas de uso, privacy, revisiones humanas, logging y auditoría).
- Implementar una automatización funcional (Make/Zapier) y un agente de triage básico (n8n + LLM) en vivo.

Contenido

Parte A — Teoría esencial

¿Dónde empezar? (Procesos & madurez)

- Avances en automatización comercial: cómo la IA está transformando los procesos de venta con asistentes y flujos inteligentes.
- Análisis de procesos: mapeo del flujo comercial y detección de tareas que pueden automatizarse.
- Priorización estratégica: criterios para decidir por dónde empezar y qué mantener bajo control humano.
- Madurez en IA: niveles para identificar el estado actual y el camino hacia ventas inteligentes.
- Escalamiento y gobernanza: bases de datos, tecnología e implementación responsable de la IA.

Automatización vs Agente (criterios de decisión)

- Automatización (Make/Zapier): flujo determinista evento→reglas→acciones. No “piensa” ni mantiene memoria. Ideal para mover datos/ avisar/actualizar.
- Agente (n8n + LLM): objetivo abierto, razona, elige herramientas, itera y decide. Útil para triage, redacción, clasificación, enriquecimiento y routing.

Práctica en vivo:

LAB 1 — Automatización: “Nuevo lead → notificación inteligente”

Objetivo: En este laboratorio los participantes construirán una automatización real que conecta un formulario o base de datos de Google Sheets con herramientas como Make o Zapier para enviar notificaciones instantáneas a Telegram, Slack o correo electrónico. El flujo ejecutará reglas simples: por ejemplo, priorizar leads con cierto presupuesto o enviar un aviso al comercial correspondiente— y actualizará automáticamente la hoja de seguimiento. El resultado final será un proceso completamente funcional que demuestra cómo la automatización determinista puede ahorrar tiempo y eliminar tareas repetitivas sin necesidad de programar.

Flujo base (gratuito): Google Forms/Sheets → (Make o Zapier) → Telegram/Slack/Email (WhatsApp Business Cloud es posible, pero requiere configuración de Meta y puede no ser inmediata; lo dejaremos como “bonus”)

Pasos guiados:

1. Formulario con campos: nombre, email/teléfono, presupuesto, interés.
2. Make/Zapier: trigger “nueva fila/response”.
3. Filtro (p. ej., presupuesto > X o vertical = Y).
4. Acción: enviar mensaje a Telegram/Slack/Email con resumen y CTA (link a agenda).
5. (Opcional) crear fila en “Leads-Qualified” y asignar responsable.

- Claves de aprendizaje: esto es determinista; robustecer con reintentos, logs y alertas de error.

LAB 2 — Agente (n8n): “Triage de leads + siguiente mejor acción”

Objetivo: En este laboratorio se implementará un agente inteligente dentro de n8n que utiliza un modelo de lenguaje (LLM) para interpretar y decidir qué hacer con cada lead entrante. A diferencia de una automatización, este agente analizará la información recibida, clasificará el tipo de contacto y la urgencia, y determinará la siguiente acción: pedir más datos, ofrecer un enlace de agenda o registrar la oportunidad en una hoja de cálculo. Al finalizar, los participantes habrán configurado un flujo capaz de razonar, responder y actuar, comprendiendo de forma práctica la diferencia entre automatizar tareas y desplegar un verdadero agente de IA.

Flujo base: Webhook/Telegram → n8n Agent (LLM) → Decide (calendario / pedir más datos / asignar) → ejecuta acción (mensaje + registro en Sheet)

Pasos guiados:

- Desplegar n8n (cloud trial o local) y crear workflow desde plantilla AI Agent.
- Conectar LLM (OpenAI o compatible) y Google Sheets para memoria breve (historial de interacciones).
- Definir system prompt (políticas, tono, límites) + criterios de clasificación (urgencia, vertical, presupuesto).
- Probar con inputs reales y ver la toma de decisiones del agente (log).
- Claves de aprendizaje: esto es agente; tiene objetivo, contexto, memoria y elige acciones.

Módulo final:

Plantillas y recursos adicionales en el cierre del programa se presentará una galería de plantillas gratuitas disponibles tanto en Make como en n8n, que los participantes podrán explorar para seguir experimentando con la automatización y la creación de agentes