



MANEJO DE HERRAMIENTAS IA (PARA LA GESTIÓN COMERCIAL)

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar competencias para utilizar herramientas de inteligencia artificial aplicadas a la gestión comercial, optimizando la prospección, comunicación con clientes, generación de propuestas, seguimiento de oportunidades y análisis de información para mejorar la productividad y los resultados de ventas.



Objetivos específicos

- Aplicar herramientas de inteligencia artificial para optimizar procesos comerciales y de ventas.
- Generar contenidos comerciales efectivos mediante el uso de asistentes de inteligencia artificial.
- Utilizar herramientas de inteligencia artificial para analizar información comercial y apoyar la toma de decisiones.



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

Temario del curso:

Módulo 1

Fundamentos De Inteligencia Artificial Aplicada A La Gestión Comercial

Contenidos:

Conceptos fundamentales de inteligencia artificial y su aplicación en ventas.

Principales herramientas de inteligencia artificial para la gestión comercial.

Casos de uso en prospección, atención de clientes y seguimiento comercial.

Buenas prácticas para el uso responsable y seguro de herramientas de inteligencia artificial.

Actividad Práctica: Configuración y exploración de herramientas de inteligencia artificial para resolver casos comerciales.

Módulo 2

Generación De Contenidos Comerciales Con Inteligencia Artificial

Contenidos:

Creación de correos electrónicos comerciales mediante inteligencia artificial.

Generación de propuestas comerciales y presentaciones de ventas.

Diseño de mensajes para redes sociales y campañas comerciales.

Técnicas de elaboración de prompts para obtener mejores resultados.

Actividad Práctica: Desarrollo de una propuesta comercial y una secuencia de contacto utilizando inteligencia artificial.

Módulo 3

Automatización Del Proceso Comercial Con Herramientas De Inteligencia Artificial

Contenidos:

Automatización de tareas repetitivas en el proceso de ventas.

Uso de asistentes de inteligencia artificial para gestión de reuniones y seguimiento de clientes.

Integración de inteligencia artificial con herramientas de productividad y CRM. Optimización del tiempo mediante flujos de trabajo automatizados.

Actividad Práctica: Creación de un flujo de trabajo comercial asistido por inteligencia artificial.

Módulo 4

Análisis Comercial Y Toma De Decisiones Con Inteligencia Artificial

Contenidos:

Análisis de datos comerciales mediante herramientas de inteligencia artificial.

Interpretación de indicadores de ventas y comportamiento de clientes.

Generación de reportes ejecutivos y recomendaciones comerciales.

Aplicación de inteligencia artificial para la mejora continua del desempeño comercial.

Actividad Práctica: Análisis de un caso comercial real utilizando inteligencia artificial para generar recomendaciones de mejora.

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl