



USO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL CON MICROSOFT **COPILOT PARA** **LA GESTIÓN COMERCIAL**

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado.





Objetivo general

Desarrollar habilidades prácticas para utilizar Microsoft Copilot como herramienta de apoyo en las principales actividades del área comercial, optimizando la generación de contenidos, búsqueda y análisis de información, comunicación con clientes, preparación de reuniones y seguimiento de oportunidades.



Objetivos específicos

- Utilizar Microsoft Copilot para generar, transformar y optimizar contenidos y comunicaciones orientadas a clientes y actividades comerciales.
- Aplicar técnicas de creación de prompts para obtener resultados efectivos de Copilot en tareas de prospección, ventas, preparación de reuniones y manejo de objeciones.
- Incorporar Microsoft Copilot en actividades comerciales diarias, utilizando sus funcionalidades para analizar información, preparar propuestas, realizar seguimiento de clientes y aumentar la productividad.



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

Introducción y configuración de Microsoft Copilot

Contenidos:

Qué es Microsoft Copilot y cómo funciona.

Tipos de tareas que se pueden realizar con Copilot.

Interfaz y principales funciones de la herramienta.

Configuración y personalización de Copilot.

Uso de Copilot en el entorno Microsoft 365.

Consideraciones sobre privacidad y manejo de información.

Actividad Práctica: Exploración guiada de Microsoft Copilot y ejecución de consultas orientadas a tareas comerciales.

Módulo 2

Creación de prompts efectivos para el área comercial

Contenidos:

Qué es un prompt.

Estructura de un prompt efectivo.

Cómo entregar contexto, instrucciones y objetivos a Copilot.

Prompts para ventas, clientes y productos.

Corrección y mejora de respuestas generadas por Copilot.

Creación de prompts reutilizables.

Actividad Práctica: Creación y prueba de prompts para diferentes situaciones comerciales.

Módulo 3

Copilot para creación de contenidos y comunicaciones comerciales

Contenidos:

Generación de correos comerciales.

Creación de mensajes de prospección.

Redacción de propuestas y cotizaciones.

Creación de presentaciones comerciales.

Adaptación de mensajes según tipo de cliente.

Reescritura, resumen y corrección de contenidos.

Actividad Práctica: Crear con Copilot una campaña de contacto comercial con correos y mensajes de seguimiento.

Módulo 4

Copilot para clientes y prospección comercial

Contenidos:

Generación de perfiles de clientes.

Identificación de necesidades y oportunidades.

Preparación de preguntas para reuniones comerciales.

Creación de argumentos de venta.

Análisis de información proporcionada por el usuario.

Preparación de estrategias de acercamiento a prospectos.

Actividad Práctica: Utilizar Copilot para analizar un cliente potencial y preparar una estrategia de contacto.

Módulo 5

y mucho más...

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