

Inteligencia Artificial en Ventas – Formación B2B (8h / 1 día)

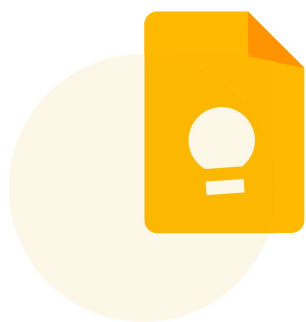
Multiplica la prospección sin perder el toque humano: alinea marca personal, LinkedIn y cadencias apoyadas en **Inteligencia Artificial** para generar más conversaciones de valor con clientes ideales. **Prospección con IA y LinkedIn.**

Solicitar
propuesta

Descargar
programa
(PDF) →



¿Para quién?



Equipo Comercial

Equipos comerciales B2B (SDR/BDR, inside sales, KAM) y **consultores/as** con generación de demanda. Equipos comerciales B2B (ventas técnicas, KAM, account managers, SDR/BDR).



Técnicos

Perfiles técnicos que apoyan ventas (preventa, SAT, implantación) y necesitan abrir puertas.



Emprendedores

Emprendedores/as y profesionales que quieren **posicionar su marca personal** y conseguir reuniones.

Problemas que *resuelve*

Resolvemos los problemas actuales de empresas b2b, como puede ser la prospección de clientes nuevos y la marca personal de los perfiles comerciales.

LinkedIn Abandonado

Perfil de LinkedIn poco orientado a valor y baja tasa de respuesta.

Prospección

Mensajes de prospección genéricos y cadencias sin método.

Cliente Ideal

Dificultad para definir ICP (cliente ideal) y priorizar cuentas.

Pérdida de tiempo

Mucho tiempo perdido buscando leads e investigando sin un sistema.



Objetivos y resultados

TU EQUIPO SERÁ CAPAZ DE:

ICP Definir ICP y buyer personas y convertirlos en listas/prioridades accionables.

LINKEDIN Optimizar el perfil de LinkedIn (titular, “Acerca de”, imagen, banner y destacados) con foco en valor para el cliente.

CADENCIA Diseñar cadencias multicanal (LinkedIn + email + teléfono) y mensajes por etapa.

PROSPECCIÓN Apoyarse en IA generativa para investigar cuentas, personalizar mensajes y acelerar guiones, manteniendo el control humano.

SEÑALES Detectar señales de compra (noticias, contrataciones, tecnología) para crear ganchos relevantes.

SEGUIMIENTO Medir la prospección con KPIs y registrar actividad en CRM.

RESUMEN

Contenidos / Programa



Estrategia e ICP

ICP, buyer personas y mapa de cuentas. Matriz de priorización (señales, tamaño, potencial) y objetivos de prospección.



Marca personal y perfil de LinkedIn

Titular orientado a valor, “Acerca de” y secciones clave. Banner e imagen: criterios, ejemplos y checklist. Taller: optimización en vivo del perfil de cada participante.

Mensajes y cadencias con IA



Frameworks de mensaje (problema → valor → prueba → CTA). IA como asistente: prompts para investigar, personalizar y redactar variaciones.

Investigación y señales de compra



Fuentes públicas y éticas de información para personalizar (noticias, web, perfiles, tecnología declarada). Cómo convertir señales en ganchos concretos.

Automatización responsable



Qué automatizar y qué no (normas de la plataforma, evitar spam). Registro en CRM, dashboard de prospección y ritual semanal.



Plan

Simulaciones de conexión y follow-ups. Plan de acción personal con objetivos y cadencia.

Contacta con nosotros

Presupuesto

Metodología



100% práctica

Simulaciones y role-plays con feedback inmediato.



Casos reales del cliente

Adaptamos ejemplos a tu sector y cuentas clave.



Herramientas y plantillas

Guiones de apertura, mapa de preguntas, PCB y checklist de reunión.



Transferencia al puesto

Plan de acción y seguimiento opcional.

Formato y logística

NOS ADAPTAMOS A CADA EMPRESA



Duración:

8 horas (1 día).



Modalidad

in-company (presencial u online) y formato híbrido.



Grupo recomendado

Desde 6 hasta 12 personas (aunque adaptable).



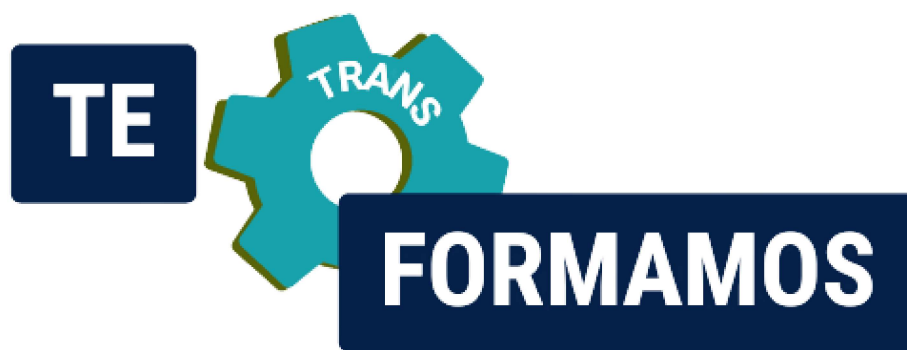
Idioma

Español (inglés opcional).



Materiales

Dossier del participante y documentación del curso



¿Listo para llevar tu equipo de ventas al siguiente nivel? Ponte en contacto conmigo para una consulta gratuita y descubre cómo puedo ayudarte a alcanzar tus objetivos comerciales.



Impulsamos la evolución comercial de tu equipo con estrategia, experiencia y resultados.

Quiero impulsar mi equipo →