

# 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

### 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.

[in](#) [yt](#) [e](#)

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

[Quiero impulsar mi equipo →](#)