

apd

FORMACIÓN ONLINE

IA para ventas

4 y 11 de noviembre 2026



FORMACIÓN
BONIFICABLE

INTRODUCCIÓN:

La inteligencia artificial generativa ya forma parte del día a día de cualquier organización, y también puede transformar la forma en que nos relacionamos con clientes y gestionamos oportunidades de negocio.

Este curso está dirigido a todas las personas de la organización, más allá del equipo comercial, que quieran aprender a aplicar la IA de forma práctica en tareas relacionadas con la venta y la relación con el cliente: investigar cuentas en minutos, redactar mensajes que conecten de verdad, preparar reuniones con agilidad o elaborar propuestas más personalizadas.

A lo largo del programa recorreremos todo el proceso comercial: desde los criterios básicos para un uso seguro y responsable de la IA, pasando por la investigación de clientes y mercados, hasta la elaboración de propuestas y el tratamiento de objeciones.

Además, veremos cómo diseñar asistentes y flujos de trabajo que permitan ganar tiempo y centrarse en lo que realmente marca la diferencia: la relación con el cliente.

OBJETIVOS:

- Entender cómo aplicar la IA generativa en las distintas fases del proceso comercial.
- Aprender a investigar cuentas y preparar reuniones con mayor rapidez.
- Crear mensajes comerciales y propuestas más personalizados.
- Diseñar un sistema de seguimiento y apoyo a ventas que ahorre tiempo sin perder el criterio humano

PROGRAMA:

Sesión 1.

4 de noviembre

- Fundamentos y criterios de uso seguro de la IA en ventas.
- Investigación de clientes, mercados y oportunidades.
- Definición de perfiles de cliente y preparación de reuniones

Al finalizar esta sesión, los participantes dispondrán de una primera investigación de cliente completa y un perfil listo para preparar su próxima reunión comercial.

PROGRAMA:

Sesión 2.

11 de noviembre

- Creación y mejora de mensajes de prospección y seguimiento.
- Elaboración de propuestas comerciales y tratamiento de objeciones.
- Construcción de asistentes y flujos de trabajo para el equipo comercial.

Al finalizar esta sesión, los participantes dispondrán de mensajes de prospección y seguimiento mejorados, una propuesta comercial trabajada y un primer asistente o flujo de trabajo aplicable a su día a día.

¿Qué conseguirán los participantes?

Al finalizar las seis horas de formación, los participantes serán capaces de:

- Aplicar la IA generativa en las distintas fases del proceso comercial, con criterios de uso seguro.
- Investigar clientes, mercados y oportunidades de forma más rápida y ordenada.
- Definir perfiles de cliente y preparar reuniones con mayor agilidad.
- Crear y mejorar mensajes de prospección y seguimiento personalizados.
- Elaborar propuestas comerciales adaptadas a cada cliente.
- Anticipar y tratar objeciones habituales con mayor soltura.
- Diseñar asistentes y flujos de trabajo que apoyen al equipo comercial.
- Ahorrar tiempo en tareas repetitivas sin perder el criterio y el trato humano.
- Evaluar la calidad y fiabilidad de las respuestas generadas por la IA.
- Utilizar la inteligencia artificial como apoyo, manteniendo siempre la supervisión y el criterio profesional.

Cada participante finalizará la formación con:

1. Una investigación de cliente completa y un perfil listo para reunión.
2. Un conjunto de mensajes de prospección y seguimiento personalizados.
3. Una propuesta comercial trabajada, con respuestas preparadas a objeciones habituales.
4. Un primer asistente o flujo de trabajo aplicable al proceso comercial.
5. Una guía sencilla para seguir utilizando y mejorando estos recursos.

IA para ventas

Información práctica

DURACIÓN

2 sesiones online de 10:00h a 13:00h.
Total de 6h lectivas

Fechas: 4 y 11 de noviembre de 2026.

Lugar: Plataforma Microsoft Teams

Teléfono: 672 62 61 70

Contacto: Ana Cerrón

Correo electrónico: acerron@apd.es

Cuota de inscripción

Socios Protectores: 280€ +I.V.A

Socios Globales: 330€ +I.V.A

Cancelaciones

En caso de no cancelar la inscripción o realizarla con menos de 48 horas deberá abonar el 100% del importe.

Forma de pago

El pago de las cuotas se hará efectivo antes de iniciarse la actividad por medio del siguiente procedimiento:

Transferencia Banco Santander
ES42 0049 1182 3721 1003 3641

Nota: Rogamos adjunten justificante de pago.

Los gastos de formación de personal tienen la consideración de gastos deducibles para la determinación del rendimiento de las actividades económicas, tanto en el Impuesto sobre Sociedades como en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Aquellos gastos e inversiones destinados a habitar a los empleados en la utilización de las nuevas tecnologías de la comunicación y de la información dan derecho a practicar una deducción en la cuota íntegra de ambos impuestos en el porcentaje previsto legalmente.

Si no pudiera asistir a este acto, le rogamos haga llegar esta información a otra persona a quien Ud. estime que pueda serle de utilidad. Si recibiera más de un programa de esta convocatoria, le rogamos lo comunique a nuestro departamento de base de datos, e-mail: apdbaleares@apd.es

ESTA TEMÁTICA SE PUEDE REALIZAR EN FORMATO IN COMPANY,
DISEÑADA Y ADAPTADA A LAS NECESIDADES DE LA EMPRESA
Para más información contacta con Diana Hisado: dhisado@apd.es



LA COMUNIDAD GLOBAL DE
DIRECTIVOS

APD Zona Baleares

Mateu Enric Lladó 1 3ºB

apdbaleares@apd.es

971074065

Síguenos en



www.**apd**.es