

Estrategia comercial e Inteligencia Artificial aplicada a ventas

Duración: 2 horas.

Formato: webinar, online.

Fecha: 25 de febrero 2026/18:00 horas.

Enfoque: práctico, estratégico y orientado a resultados.

Público objetivo: empresarios, responsables comerciales, equipos de ventas y desarrollo de negocio.

1. Introducción: por qué vender hoy es diferente (10 minutos)

- Bienvenida y encuadre del curso
- Qué ha cambiado en los últimos años:
 - Clientes más informados y más desconfiados
 - Exceso de impactos comerciales
 - Decisiones más racionales... y más lentas
- Idea clave:
Hoy no gana quien más insiste, sino quien mejor entiende al cliente y llega en el momento adecuado.
- La tecnología y la IA como ventaja competitiva, no como moda

2. Estrategia comercial moderna: vender con método (25 minutos)

- De la venta reactiva a la venta estratégica
- Diferencia entre:
 - Actividad comercial
 - Productividad comercial
 - Efectividad comercial
- El nuevo proceso de compra:
 - Investigación previa
 - Comparación silenciosa
 - Decisión antes del contacto
- Conceptos clave:
 - Propuesta de valor clara
 - Segmentación inteligente
 - Priorización de oportunidades
- Errores habituales:
 - Tratar a todos los clientes igual
 - Vender sin diagnosticar
 - Hablar más de producto que de problema

Mini reflexión práctica: ¿Dónde pierdes más ventas hoy: en captar, en convencer o en cerrar?

3.1 Inteligencia Artificial aplicada a ventas (35 minutos)

- Qué puede hacer hoy la IA en ventas
- Qué no hace (ni hará) por ti
- La IA como copiloto del comercial

3.2 Aplicaciones reales de la IA en el proceso comercial

- Investigación previa de clientes
- Análisis de necesidades y problemas
- Creación de mensajes y argumentos personalizados
- Preparación de reuniones y llamadas
- Redacción de propuestas comerciales
- Seguimiento inteligente de oportunidades

Ejemplos prácticos (sin tecnicismos)

- Cómo preparar una reunión comercial en minutos
- Cómo adaptar un discurso según el tipo de cliente
- Cómo detectar señales de compra y objeciones

Mensaje clave: La IA no sustituye la experiencia humana, la multiplica.

4. Automatización comercial y CRM: vender con orden (20 minutos)

- Qué tareas deberían dejar de hacerse “a mano”:
 - Seguimientos
 - Recordatorios
 - Clasificación de leads
 - Informes y previsiones
- Automatización inteligente:
 - No es deshumanizar
 - Es liberar tiempo para lo importante
- IA + CRM:
 - Priorización de clientes
 - Predicción de cierre
 - Mejora de la toma de decisiones

Idea clave: Más orden = más foco = más ventas.

5. Canales de captación y relación con clientes (15 minutos)

- Canales comerciales actuales:
 - Contacto directo
 - Referencias
 - Email
 - Redes profesionales (LinkedIn como apoyo, no como eje)
 - Partners y alianzas
- Cuándo usar cada canal
- Importancia de la coherencia del mensaje
- La personalización como factor diferencial

6. El nuevo rol del profesional de ventas (15 minutos)

- De vendedor a consultor
- Habilidades clave hoy:
 - Escucha activa
 - Capacidad analítica
 - Uso inteligente de la tecnología
 - Credibilidad y confianza
- Qué perfiles desaparecerán
- Qué perfiles crecerán

Mensaje final: El futuro no es de los que más venden, sino de los que mejor se adaptan.

7. Cierre y conclusiones (10 minutos)

- Resumen de ideas clave:
 - Estrategia antes que herramientas
 - IA como ventaja competitiva
 - Automatización para ganar foco
 - Venta más humana, no menos