

IA Generativa para Comerciales

Formación online de 3 h + 3 h: 2 y 9 de marzo de 2025, de 15:00 a 18:00 horas

Ponentes: Isabel Dia y Enrico Nebbia de Ekselia Partners

Objetivos

- Perder el miedo a las herramientas de IA generativa
- Descubrir casos de uso en ventas para la IA a nivel de usuario
- Aprender a sacar el máximo partido de las herramientas de IA generativa a nivel individual para mejorar la productividad y la eficacia en ventas
- Poner en práctica los casos de uso para una adopción inmediata

Público objetivo

Vendedores y responsables comerciales que quieren aprender a sacar partido de la IA generativa para mejorar su eficiencia y efectividad, y que ya tengan una cuenta, aunque gratuita, en la IA CoPilot (de Microsoft, recomendado), o ChatGPT (de OpenAI) / Gemini (de Google).

Para ser eficientes en tiempo, nos enfocaremos en la interfaz CoPilot Chat, incluido en el paquete Microsoft 365.

Los principios y aplicaciones serán también válidos para ChatGPT y Gemini, pero no podremos entrar en la configuración de estos sistemas.

También, muchas de las recomendaciones y prácticas serán transferibles a Claude (de Anthropic), Perplexity y GroK (de xAI) pero no se abordará el uso específico de estos sistemas.

El curso está limitado a 16 personas para mantener la interactividad y la capacidad de soporte práctico necesarios.

Programa

0. Introducción

- Advertencia sobre protección de datos y confidencialidad
- Cómo funciona la IA generativa e impacto en la fiabilidad de los outputs (alucinaciones)

1. Conoce las características de tu IA - CoPilot Chat, y, más rápidamente, ChatGPT y Gemini

- Personalización, preferencias y memoria
- Los diferentes modelos y funcionalidades principales
- Consejos para conseguir outputs excelentes (como dar instrucciones a la IA)

2. Prospección y cualificación inteligente

- Investigación de cuentas/clientes/leads con la IA
- Análisis de resultados de tu actividad comercial para identificación de patrones

comunes y definición de tu perfil de cliente ideal.

- Búsqueda de oportunidades en la base de ese perfil "maestro"

3. Interacciones con clientes

- Redacción de correos electrónicos personalizados a partir de varias fuentes para una mejor productividad y eficacia
- Uso de la IA para preparación de llamadas y visitas de ventas
- Sugerencias sobre la gestión de objeciones y negociación

4. Productividad personal

- Interacción con el calendario - recomendaciones sobre tareas y agenda
- Creación de contenidos para RRSS, traducción de documentos y otras tareas "satélite" a la venta

5. Agentes IA

- Que son los agentes IA y para que sirven
- Casos de uso de ventas - preparación de reuniones en la base del histórico del cliente, ...
- Creación práctica de los agentes verticales en tu contexto de trabajo

6. Cierre

- Q&A final
- Lecciones aprendidas e inventarios