



B2B

TALLER TEÓRICO PRÁCTICO

Inteligencia artificial como herramienta de ventas

DEL INSTINTO A LA PRECISIÓN: LA IA COMO ALIADA COMERCIAL



**ALEJANDRO
SÁNCHEZ**
ASESORÍA EMPRESARIAL

Comprometidos con la construcción de una nueva y mejor versión de profesionales y empresas

Alejandro Sánchez asesoría empresarial es una empresa colombiana cuyo objetivo es el mejoramiento de las habilidades comerciales, promocionales y de servicio de sus clientes, a partir de actividades de capacitación, entrenamiento y consultoría.

La organización reconoce que las habilidades blandas, las finanzas aplicadas, la tecnología de datos y la inteligencia artificial son herramientas clave para alcanzar este propósito, por lo cual están presentes con frecuencia en su portafolio y en el desarrollo de sus actividades.

La innovación en las modalidades de servicio caracteriza su estilo de trabajo. Por esta razón, ofrece a sus clientes una amplia variedad de opciones con altos niveles de personalización, en los que la tecnología juega un papel protagónico.

Su enfoque es eminentemente pragmático y está orientado a la resolución práctica de problemas reales que enfrentan sus clientes, en su mayoría institucionales, y cuya solución resulta vital para el crecimiento y consolidación de sus negocios.



La tecnología siempre ha sido el mayor impulsor del cambio y la transformación

Estamos viviendo una transformación digital acelerada en la manera como se hacen los negocios. La inteligencia artificial (IA) ha dejado de ser una promesa futurista para convertirse en una herramienta concreta, accesible y poderosa que redefine las dinámicas comerciales. En este contexto, vendedores y directores comerciales enfrentan el reto (y la oportunidad) de adaptarse a nuevas tecnologías que les permitan organizar mejor su trabajo, prospectar con mayor precisión, personalizar sus interacciones y mejorar su productividad diaria.



La IA no llega para reemplazar al vendedor, sino para potenciar sus capacidades: automatiza tareas repetitivas, proporciona análisis predictivos, genera contenido adaptado a cada cliente y ayuda a tomar decisiones más informadas. En la actualidad, quienes adopten estas herramientas de manera estratégica tendrán una venta competitiva clara, al optimizar tiempo, recursos y resultados.

Este taller brinda un enfoque práctico y aplicado sobre cómo incorporar la IA en la rutina diaria comercial, entendiendo sus fundamentos, seleccionando las herramientas adecuadas y poniendo en marcha procesos que generen valor real para los equipos de ventas.

Si la IA es una ventaja competitiva para las organizaciones de venta, ¿qué pasa con las que no la usan?

Mientras que algunas organizaciones de ventas ya aprovechan la inteligencia artificial para predecir comportamientos, priorizar oportunidades y personalizar sus estrategias, otras siguen operando con métodos tradicionales basados en la intuición y en el esfuerzo manual.

¿El resultado?

Pérdida de velocidad, menor precisión en la toma de decisiones, y una creciente desconexión con las necesidades del cliente.

Más que una moda, la inteligencia artificial es una herramienta que ya está redefiniendo los ciclos comerciales, acortando los tiempos de conversión y aumentando la eficacia del equipo de ventas. Las empresas que no la adoptan, corren el riesgo de volverse irrelevantes frente a competidores que analizan mejor, ejecutan más rápido y ofrecen propuestas más alineadas con lo que el mercado demanda.

En entornos como el que vivimos, los márgenes se reducen y la competencia se intensifica, razón por la que quedarse por fuera de esta transformación tecnológica no solo limita el crecimiento, sino que pone en riesgo la sostenibilidad del negocio mismo.



Saber que hay que hacer algo, es bueno. Pero el verdadero desafío está en cómo hacerlo

La transformación tecnológica de vendedores y organizaciones de venta, orientada hacia el uso de la inteligencia artificial, implica un cambio en sus hábitos y mentalidad, a través del conocimiento y aprendizaje de conceptos y herramientas asociados con la IA y la analítica de datos. En este taller, activo y participativo, echaremos un vistazo a los fundamentos de la IA, así como la forma de implementarla en el trabajo diario de las organizaciones de venta, desde perspectivas teóricas y prácticas, con el fin de crear un nuevo esquema de trabajo donde la tecnología tiene un papel preponderante.



Abordaremos tópicos como:

- ◆ Los fundamentos de la IA y su aporte en las ventas B2B
- ◆ Rutinas de trabajo comercial diario con el apoyo de la IA
- ◆ Prospección, preparación y ejecución de reuniones con el apoyo de la IA
- ◆ Cómo incrementar la productividad con la IA
- ◆ Análisis de casos y construcción de esquemas de trabajo
- ◆ Exploración y uso de herramientas basadas en la IA
- ◆ Riesgos y ética de la IA en la labor comercial B2B

¿Qué esperamos lograr de los participantes en el taller, una vez lo hayan tomado?

- ◆ Que utilicen la inteligencia artificial como herramienta de apoyo para la organización y ejecución del trabajo comercial diario, mejorando la eficiencia y la efectividad en procesos de prospección, seguimiento, negociación y cierre.
- ◆ Que comprendan los fundamentos y alcances de la inteligencia artificial aplicada al ámbito comercial, y de ese modo impulsar un proceso de modernización de los procesos y metodologías comerciales de la organización.
- ◆ Que puedan medir con precisión el desempeño del equipo comercial con la ayuda de la analítica basada en la IA, y de ese modo incrementar las probabilidades de construir estrategias altamente eficaces.
- ◆ Que puedan construir estrategias personalizadas de contenido a sus clientes, y de ese modo maximizar el impacto y mantener el prestigio propio y de la organización.



Inteligencia artificial como herramienta de ventas

Información específica

- ♦ **Intensidad horaria:** 24 horas, las cuales pueden ser divididas en sesiones de 2, 4 u 8 horas
- ♦ **Distribución del tiempo:** 50% teoría, 50% práctica
- ♦ **Tipos de actividades:** 6 teóricas, 6 prácticas
- ♦ **Modalidad:** Presencial, virtual o mixta
- ♦ **Servicios previos al taller (opcionales):** Retorno de inversión, examen de diagnóstico de conocimientos de IA, estudio de necesidades, simulación metodológica.
- ♦ **Servicios post-taller (opcionales):** Sesiones de refuerzo, boletines de actualización, análisis de resultados, planes de acción.
- ♦ **Especialidades del taller:** Propósito general, sistemas de control de procesos, instrumentación, control de movimiento, sistemas industriales de información, eficiencia energética, maquinaria industrial, servicios de ingeniería y mantenimiento.
- ♦ **Incluye además:** Material de trabajo, certificado de participación, grupo de whatsapp para resolver dudas referentes a los temas del taller, personalización de contenidos y metodologías.

¡¡ ENTRENE YA A SU EQUIPO PARA VENDER CON INTELIGENCIA!!

INTELIGENCIA ARTIFICIAL COMO HERRAMIENTA DE VENTAS
ALEJANDRO SÁNCHEZ ASESORÍA EMPRESARIAL, 2025
BOGOTÁ DC., COLOMBIA.

CONTÁCTENOS



www.alejandroasesoria.com



contacto@alejandroasesoria.com



(57) 319-6276997



**ALEJANDRO
SÁNCHEZ**
ASESORÍA EMPRESARIAL