

Programa ejecutivo - 2ª ed.

Potencia tus ventas internacionales con IA

Herramientas avanzadas para el éxito comercial internacional

En un mundo impulsado por la tecnología y la automatización **los equipos de venta necesitan estar en constante evolución para ser competitivos**. La Inteligencia Artificial es una herramienta de gran importancia que está transformando el ámbito de las ventas y revolucionando la forma en la que las empresas llevan a cabo sus estrategias comerciales internacionales.

En este curso de ventas con Inteligencia Artificial aprenderás a sacarle partido para **aumentar la eficiencia de tu compañía y generar más oportunidades de negocio internacionales**.

Descubrirás cómo la implementación de la Inteligencia Artificial contribuye a mejorar procesos clave, desde la prospección, al **facilitar la identificación de clientes potenciales** y la construcción de relaciones efectivas, hasta la mejora de la atención al cliente, al ofrecer una experiencia más personalizada, o la creación de contenidos comerciales de forma automatizada.

Exploraremos el potencial de la integración de IA en el CRM, que posibilita la automatización de tareas repetitivas, la identificación de oportunidades de venta, la generación de pronósticos más precisos o la optimización del ciclo de ventas.

Descubre cómo incorporar la Inteligencia Artificial en tu proceso de ventas internacional, mejorar tu posicionamiento en el mercado actual y dar respuesta a las demandas de tus clientes.

Fecha: 14 de mayo

Horario: 09:30 a 14:30h y de 15:30 a 18:30h

Modalidad: Presencial - Avda. Hermanos Bou, 79 - 12003 Castelló

Precio: 325 € / **Enactio:** 276,25 € / **Enactio Plus:** 227,5 €

Formación bonificable

Más información: Reyes Monfort - Área Internacionalización: 964356500 - ext. 3

[Reserva tu plaza +](#)

Programa

1. CREACIÓN Y OPTIMIZACIÓN DE CONTENIDOS CON IA

1.1 Metodología de Trabajo con IA

- Tipos de IA y funcionalidades.
- Creación de prompts.

1.2 Rediseño de nuestro cliente tipo B2C y B2B con IA

- Preconfiguración de la IA para nuestro mercado internacional y cliente tipo.
- Creación de la ficha persona del cliente internacional.

1.3 Optimización de nuestra propuesta de Valor con IA

- Mejora de nuestra propuesta de valor.
- DAFO IA.

1.4 Mejora de procesos comerciales internacionales con IA

- Redacción de emails por tipo de objetivo a lograr.
- Redacción de whatsapp de alto impacto por tipo de objetivo a lograr.
- Traducción de textos y documentos (docs, ppt y pdfs).
- Mejora de la atención al cliente con herramientas digitales y Chatbots.

1.5 Creación de materiales comerciales con IA

- Tipos de contenidos multimedia y diferentes herramientas de IA.
- Creación y edición de presentaciones con IA.
- Modificación y anotación de PDFs.
- Creación de imágenes.

2. DIFUSIÓN DIGITAL CON IA

2.1 Análisis de Presencia Digital

- Análisis de la competencia internacional: DAFO con IA.
- Diseño de objetivos y optimización SEO con IA.

2.2 Seguimiento de oportunidades

- Seguimiento en la apertura y lectura de emails.
- Seguimiento en la apertura y lectura de ofertas y documentos (clientes y competencia internacional).

3. GESTIÓN DE RELACIONES CON EL CLIENTE INTERNACIONAL: CRM CON IA

- Tipos de CRM y sus diferentes IA.
- Posibilidades de automatización en CRMs.
- IA aplicada al CRM y el proceso de ventas.

4. AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS

- Conectar aplicaciones para automatizar procesos.
- Mailing automático de emails personalizados con IA.
- Formularios responsive con Chatbots.

Metodología

La metodología empleada está basada en el “learning by doing”, por lo que es eminentemente práctica y participativa. Este curso busca la **aplicación inmediata de lo aprendido en el entorno profesional** del participante a través del desarrollo de ejemplos y casos prácticos, asegurando un aprendizaje efectivo.



Objetivos

- Conocer cómo se puede aplicar la IA al ámbito de las ventas internacionales
- Aprender a seleccionar la mejor IA dependiendo de la tarea que deseamos realizar.
- Descubrir cómo usar las IAs de forma práctica para las diferentes tareas relacionadas con los contenidos comerciales y las ventas internacionales.
- Aprender a rediseñar tu modelo de ventas internacional y mejorar los procesos comerciales con IA.
- Mejorar las habilidades técnicas y creativas en la creación de contenidos con IA para los procesos de venta internacionales.
- Implementar herramientas avanzadas para el seguimiento de oportunidades de ventas internacional.
- Optimizar la gestión de relaciones con los clientes (CRM) a través de la IA.

Dirigido a

- Directores y responsables de exportación / importación
- Comerciales del departamento de exportación
- Otros perfiles profesionales relacionados con las ventas internacionales

Notas

- **Es necesario acudir a la formación con ordenador portátil y smartphone.**
- La semana antes del curso se mandará un prework de tareas a realizar y aplicaciones a instalar para la clase.

Ponente

David Martínez Calduch

Humanizando la IA | Keynote Speaker | Coach Digital | Technological innovator

- 35 años de carrera profesional con experiencia en Transformación Digital y Gestión del Cambio Cultura Digital, asesorando en modelos de negocios digitales y con tecnologías punteras.
- Director y Profesor con más de 20.000 horas de formación impartidas en universidades y escuelas de negocios de España,
- Hispano América y EE.UU. Conferenciante internacional y ponente TEDx. Coach Digital Ejecutivo. Escritor de 6 libros sobre Social Selling, LinkedIn, NFTs y Liderar en Positivo.
- Fundador de la Consultora de Transformación Digital y de Cultura Digital SolucionaFacil.es, del Educación Ejecutiva SSI
- SocialSelling-Institute.com y la Editorial LibroBlanco.io.
- Top 50 European Social Selling Professionals, con más de 400 opiniones de clientes en su perfil de LinkedIn.