



CERTIFICACIÓN
**INCREMENTA TUS
VENTAS UTILIZANDO
INTELIGENCIA ARTIFICIAL**



INCREMENTA TUS VENTAS USANDO INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Descripción: Este programa está diseñado para aquellos que desean fortalecer su posición en el mercado en comparación con su competencia. A través de estrategias innovadoras, lograrán un incremento significativo en sus ventas al impactar de manera novedosa a sus clientes objetivo, utilizando la Inteligencia Artificial (IA) de manera profesional y efectiva

Dirigido a: Profesionales de mercadeo, ventas, exportación, gerentes de marca.

Objetivos del programa:

· **Visión Integral:** Comprender la IA y su impacto tangible en el mundo empresarial.

· **Selección y Costos:** Identificar diferentes tipos de IA, evaluar costes, privacidad y la selección adecuada según el contexto.

· **Aplicación Práctica:** Aprender a utilizar la IA eficientemente en entornos reales.

· **Optimización de Ventas:** Implementar IA en embudos de venta para mejorar la efectividad.

· **Marketing Digital con IA:** Desarrollar soluciones de marketing digital usando IA para potenciar la productividad y reducir costos.

· **Estrategia de Implantación:** Determinar cómo y dónde comenzar la integración de IA en tu empresa.

HABILIDADES CLAVES

QUE DESARROLLA EL PROGRAMA

·ESTRATÉGICAS

Personalización y Segmentación de Clientes: Usar la IA para crear ofertas personalizadas y segmentar el mercado de manera más precisa, mejorando la efectividad de las estrategias de ventas.

Capacidad para utilizar insights generados por la IA para tomar decisiones estratégicas, optimizando las campañas de ventas y marketing.

·INTERPERSONALES

Comunicación Efectiva: Aunque se utilice IA para analizar datos y personalizar la comunicación, la habilidad para comunicar de manera efectiva, tanto verbalmente como por escrito, sigue siendo crucial.

Escucha Activa y Empatía: Desarrollar la capacidad de comprender las necesidades y preocupaciones de los clientes, lo cual es fundamental para adaptar las respuestas y soluciones proporcionadas por la IA a cada situación específica.

·ÉTICAS Y DE PRIVACIDAD

Conciencia Ética y de Privacidad: Entender las implicaciones éticas y las responsabilidades relacionadas con el manejo de datos de clientes a través de herramientas de IA, asegurando la privacidad y la confianza del cliente.



·ADAPTABILIDAD

Aprendizaje Continuo: Mantenerse al día con las últimas tendencias y desarrollos en IA y tecnologías de ventas, adoptando un enfoque proactivo para el aprendizaje y la adaptación.

Innovación y Creatividad: Aplicar un pensamiento creativo para explotar las capacidades de la IA de maneras innovadoras, mejorando las estrategias de ventas y resolviendo problemas complejos.

PROGRAMA ACADÉMICO

MÓDULO I - FUNDAMENTOS

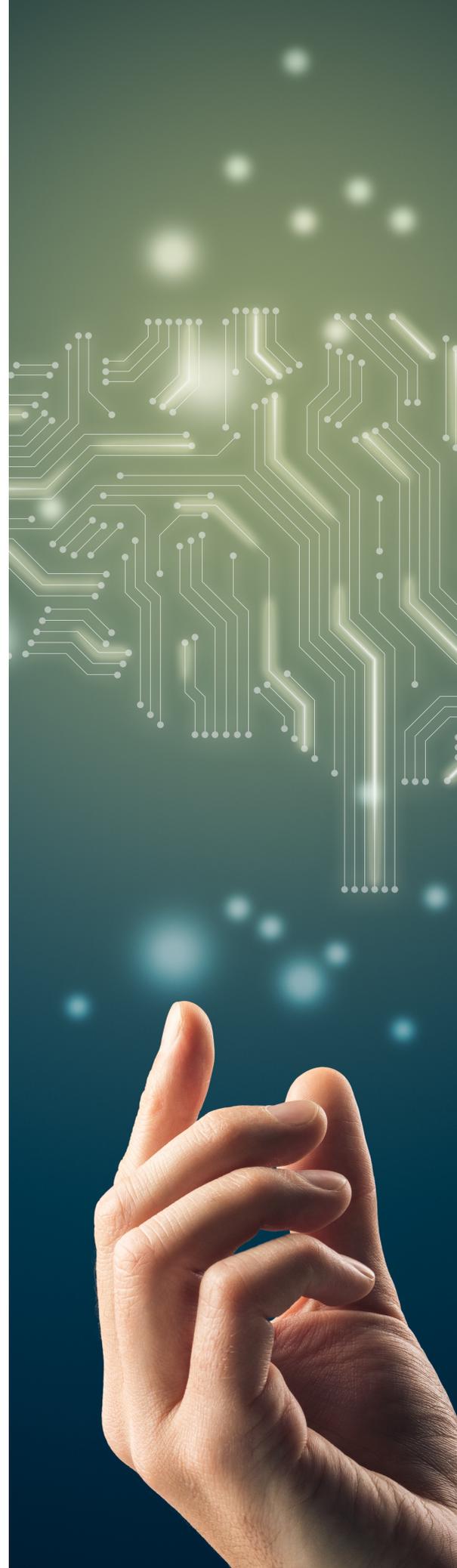
1. Smart Companies del Siglo XXI
2. El impacto de la IA en las empresas en cifras
3. Tipos de IA
4. Puesta en marca de IA y primeras prácticas
5. Escuchando al cliente. Uso de la IA.

MÓDULO II - POSICIONAMIENTO DE MARCA

1. Auto análisis profesional
2. Estructura de Prompts para la IA
3. Diseño de cliente objetivo
4. Optimización del cliente objetivo con la IA
5. Diseño de la propuesta de valor
6. Creación de textos de alto impacto con IA
7. Generación de imágenes para las RRSS con IA
8. Diseño de un Avatar para la empresa con IA

MÓDULO III - EMBUDO DE VENTAS

1. Diseño de embudos híbridos
2. Una IA para cada fase del embudo
3. Análisis de la competencia con IA y DAFO de oportunidades.
4. Campañas de publicidad optimizadas con IA
5. Casos de éxito por industria y como aplicar la IA en:
 - Automoción
 - Real Estate
 - Turismo
 - RRHH
6. Auto mapeo de oportunidades para la implementación de la IA.
7. Ética y privacidad en el uso de la IA.



FACILITADOR
DAVID CALDUCH

Experto en IA y transformación digital. Director de Social SellingInstitute, conferencista internacional y ponente TEDx. Fundador del Observatorio de IA para habla hispana. Asesor de IA en empresas y Startup. 14 años como consultor de LinkedIn y Social Selling, consultor digital de exportación en la Cámara de Comercio de España. Top 50 European Social Selling Professionals. Autor de 6 libros. Se ha destacado por su capacidad para transmitir sus conocimientos de forma clara y accesible.



Academia Internacional de Innovación y Tecnología

**ACADEMIA INTERNACIONAL DE
INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA**

Creamos espacios de aprendizajes transformadores que fomentan la innovación, el pensamiento crítico y el logro de tus objetivos profesionales, de la mano de las tecnologías emergentes.

CHATEA CON
NOSOTROS



 WWW.AIIYTEC.ORG

 @AIIYTEC

 @AIIYTEC

 @AIIYTEC



CONTÁCTANOS

 809-909-4040

 809-565-1115

 leslie.castro@aiiytec.org