

El objetivo general consiste en capacitar a los trabajadores del área de ventas para que puedan aprovechar el potencial de la inteligencia artificial en sus actividades comerciales, y así mejorar su relación con los clientes, ser más eficientes, competitivos y obtener mayor rentabilidad.

Los objetivos específicos del curso son:

- Comprender los conceptos básicos de la IA, sus aplicaciones en la empresa, y sus ventajas e inconvenientes.
- Conocer los fundamentos de la IA, como el Machine Learning, el procesamiento del lenguaje natural, la visión por computadora, la ética y el marco legal, las arquitecturas de IA y la seguridad cibernética.
- Identificar y utilizar las herramientas de IA más adecuadas para la gestión comercial, como el CRM con IA, las plataformas de Social Selling, el análisis de datos, y los chatbots.
- Aplicar la IA para conocer mejor al cliente, optimizar el tiempo, mejorar las predicciones de ventas y detectar nuevos clientes potenciales.
- Aprender y practicar las técnicas de venta con IA, como los asistentes de ventas, la IA para la gestión de ficheros, el análisis predictivo y la generación de leads, la personalización del enfoque de ventas y la investigación de mercados.
- Integrar la IA en el marketing digital para gestionar y seguir las campañas, crear estrategias de contenidos, generar imágenes y vídeos publicitarios, y usar eficaces generadores de copywriting.