



IA PARA VENTAS: TU NUEVO ACELERADOR COMERCIAL

Duración: 4 horas
24 y 26 de marzo
15.30-17.30h

Objetivos

- Entender el impacto de la Inteligencia Artificial en los procesos de venta, mejorando la eficiencia, la personalización y la toma de decisiones basada en datos.
- Aprender a utilizar M365 Copilot como asistente de IA para automatizar tareas, generar contenidos comerciales y obtener insights que potencien el desempeño del equipo de ventas.
- Fomentar un uso estratégico y ético de la IA en el entorno comercial, asegurando su adopción efectiva y alineada con los objetivos del negocio.

Principales contenidos

- **Prompt engineering para ventas.**
 - Qué es un *prompt* y por qué determina la calidad de la respuesta.
 - Estructura básica de un *prompt* eficaz.
 - Tipos de *prompts* aplicables a ventas.
- **Preparación de reuniones comerciales**
 - Objetivo: mejorar la preparación de los equipos comerciales con investigación y análisis personalizados sobre el cliente; extraer información valiosa de los datos ya existentes e identificar oportunidades contenidas en ellos.
 - Herramientas: Copilot Chat, Copilot para Teams, Agentes de Copilot
- **Optimización de la conversación de venta.**
 - Objetivo: entrenamiento de *role-playing* para ensayar objeciones y respuestas, análisis de grabaciones reales o simuladas de reuniones, *feedback* automático sobre el tono, la claridad y la confianza del discurso.
 - Herramientas: Copilot para Teams, Copilot Chat, Agentes de Copilot
- **Creación de materiales comerciales personalizados.**
 - Objetivo: automatizar correos de prospección y seguimiento, crear y mejorar presentaciones y argumentos de venta, creación y edición de imágenes con IA generativa, texto a voz automáticos.
 - Herramientas: Copilot para PowerPoint, Microsoft Designer, Microsoft Clipchamp