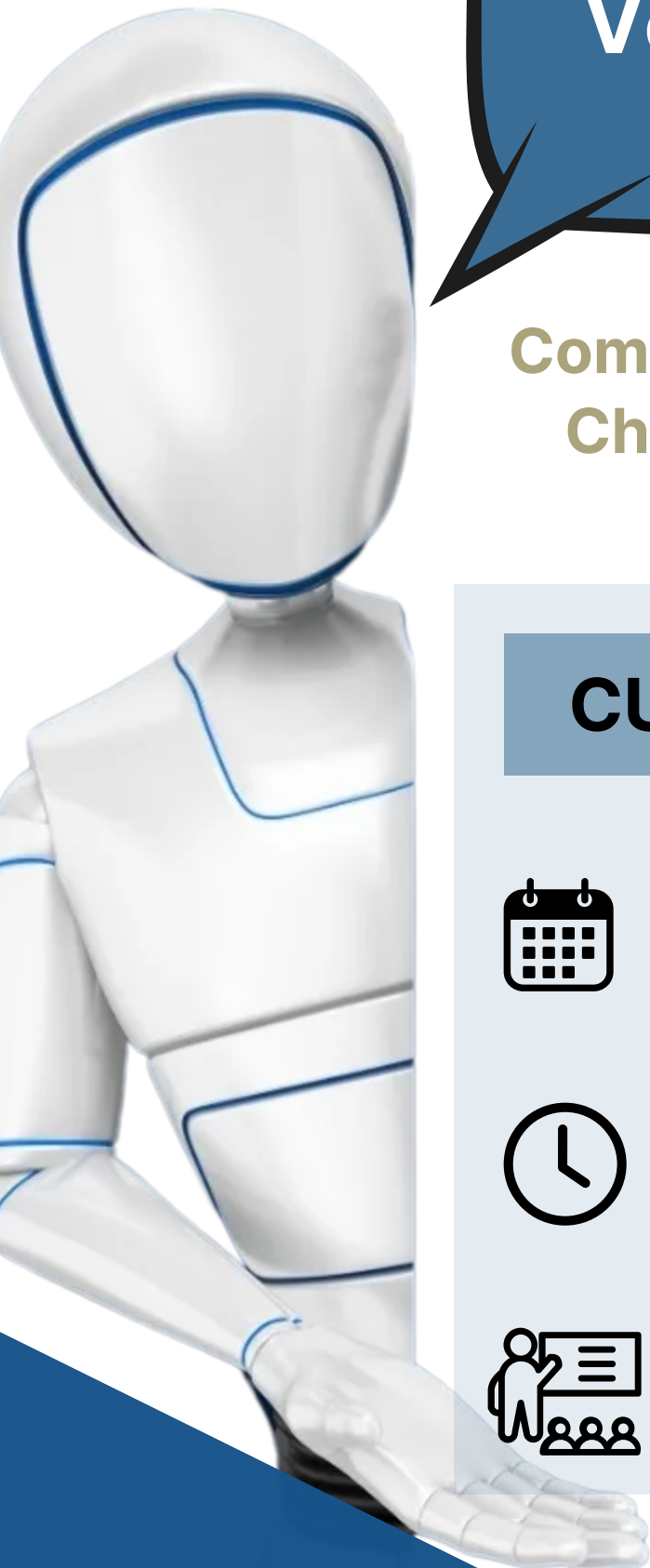




Ventas Inteligentes con ChatGPT

**Comunica, vende y lidera con
ChatGPT. Claridad, foco y
resultados reales**

CURSO BONIFICABLE



18 de Septiembre de 2025



De 09:00 a 18:00



Formación presencial

OBJETIVOS

- Conocer a la audiencia y conectar con ella en diferentes canales
- Conseguir reuniones comerciales eficaces
- Preparar propuestas con más rapidez y calidad
- Optimizar mensajes, seguimientos y comunicaciones clave
- Gestionar reuniones, ideas, dudas y bloqueos
- Organizar prioridades para avanzar sin saturación
- Y también para gestionar mejor el tiempo y la energía mental

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

- Este curso está diseñado para comerciales B2B.
- Tener algo de conocimientos y/o experiencia previa en el uso de Chat GPT y/o otras IAs
- Aunque en el primer módulo se hace referencia sobre como registrarse en ChatGPT, se recomienda hacer el registro en la herramienta a través de <https://chatgpt.com/> antes de comenzar la formación.

CONTENIDO (1/4)

MÓDULO 1 - ChatGPT y sus Aliados: La nueva generación de asistentes comerciales inteligentes

Duración: 90 minutos

En este módulo los participantes aprenderán a:

- Instalar ChatGPT en diferentes dispositivos (navegador, móvil, escritorio)
- Comunicarse con ChatGPT :Que es un PROMT
- Ejemplo con el perfil de LinkedIn
- Configuración óptima para uso profesional: interfaz, historial, ajustes clave
- Diferencias entre versiones: gratuita vs. Plus · Temas · Enterprise
- Seguridad, protección de datos y privacidad en entornos empresariales
- Otros jugadores del mercado: cuándo usar ChatGPT, Gemini, Copilot, Grok o DeepSeek
- Introducción a los GPTs personalizados: qué son, cómo encontrar los adecuados y cómo aplicarlos al mundo comercial

Al finalizar este módulo, los participantes serán capaces de:

Instalar, configurar y utilizar las mejores herramientas de IA generativa para optimizar sus ventas, su comunicación y su perfil de LinkedIn.

CONTENIDO (2/4)

MÓDULO 2 - Dominar el Prompting y Detectar Oportunidades: Define, Conecta y Convince con Inteligencia Artificial

Duración: 120 minutos

En este módulo los participantes aprenderán a:

- Estructurar y refinar prompts para obtener respuestas claras y útiles
- Los mejores consejos para crear prompts de calidad comercial y estratégica
- Cómo ChatGPT puede generar prompts por ti
- Definir tu producto o servicio con claridad y alto impacto, adaptado a diferentes audiencias
- Identificar qué problema resuelves, para quién y cómo comunicarlo con fuerza
- Descubrir y entender a tu audiencia ideal con ayuda de la IA
- Encontrar clients potenciales en diferentes plataformas con la ayuda de ChatGPT
- Analizar perfiles de decisión en LinkedIn para conectar de forma estratégica
- Redactar mensajes de prospección potentes para lograr reuniones comerciales
- Usar IA para crear contenido profesional para LinkedIn, Instagram y TikTok (visibilidad + autoridad)

Al finalizar este módulo, los participantes serán capaces de:

Definir mejor lo que venden, identificar a su público ideal y generar oportunidades comerciales reales, construyendo una base sólida antes de pasar a las reuniones.

CONTENIDO (3/4)

MÓDULO 3 - Reuniones que venden: Preparación, presentación y propuesta con IA

Duración: 120 minutos

En este módulo los participantes aprenderán a:

- Preparar con IA distintos tipos de reuniones:
- Comerciales (con nuevos leads o clientes actuales)
- Estratégicas (con dirección, socios o inversores)
- Internas (entre equipos comerciales, marketing, operaciones o dirección)
- Crear presentaciones en PowerPoint con estructura clara y mensaje potente
- Redactar informes, actas o notas post-reunión con rapidez
- Resumir todo tipo de documentos (audio, voz, video)
- Crear imágenes y vídeos
- Crear propuestas comerciales claras y persuasivas con ayuda de ChatGPT
- Redactar o revisar contratos, condiciones, SLAs u otros documentos técnicos
- Traducir el lenguaje técnico a lenguaje comercial (y viceversa)
- Elevar la experiencia del cliente durante y después de la reunión

Al finalizar este módulo, los participantes serán capaces de:

Liderar reuniones de impacto, entregar propuestas de calidad y gestionar cada etapa del ciclo comercial con claridad y elegancia.

CONTENIDO (4/4)

MÓDULO 4 - Del contacto al contrato: Cerrar con inteligencia y escalar con datos

Duración: 90 minutos

En este módulo los participantes aprenderán a:

- Aplicar técnicas de cierre apoyadas por IA: objeciones, beneficios, urgencia, argumentos
- Preparar seguimientos bien redactados y en el tono correcto para cada tipo de cliente
- Usar ChatGPT para analizar oportunidades ganadas y perdidas y mejorar con cada venta
- Generar informes comerciales con IA y datos organizados en Excel
- Introducción a LinkedIn Sales Navigator: búsqueda de decisores, listas, conexión con GPT
- Mejorar procesos de venta a través del análisis de datos y comunicación entre equipos
- Construir un sistema de ventas sostenible, coherente y profesional con la ayuda de IA
- Preguntas

Al finalizar este módulo, los participantes serán capaces de:

Cerrar más ventas, entender mejor su pipeline y construir un sistema inteligente de prospección, cierre y seguimiento.

INSCRIPCIONES

El curso tendrá una duración de 7 horas que se impartirán en la sede de AECIM (C/ Príncipe de Vergara, 74 – 1ª planta) en horario de 9:00 h a 18:00h

Coste:

- Empresa asociada AECIM: 210€ + 21% IVA (incluye gestión de la bonificación y comida)
- Empresa no asociada AECIM: 240€ + 21% IVA (incluye gestión de la bonificación y comida)

***Curso bonificable a través de los créditos de formación empresariales (91 € de bonificación).**

*Fecha límite para la gestión de la bonificación: 11 de septiembre de 2025

*Plazas limitadas

Forma de Pago: Transferencia bancaria a la c/c
ES22 2038 1007 0160 0110 5006 a nombre de Servicios de Información del Metal SLU., indicando como concepto
"Curso Ventas Inteligentes con ChatGPT".



FORMADORA

Natalia Montolio

**Ingeniera Industrial Mentora en Ventas B2B con IA |
LinkedIn Sales Navigator | GPTs Personalizados**

Ha transformado la forma de vender de empresas como Bralo, Forbo, Grupo IMAN, Hola Consultores, Anaconda Biomed Nexia. Brother · Lyreco y cientos de empresas de reconocido prestigio nacional e internacional.

Especialista en entrenar equipos técnicos y comerciales para vender con claridad, estrategia y confianza en la era de la IA. Creadora del método “Ventas con ChatGPT: Sistema. Foco. Resultados.



CONTACTO

Para formalizar la inscripción puedes contactar con:

- Yaneiza Méndez:
irc4@aecim.org / 915 61 03 30

