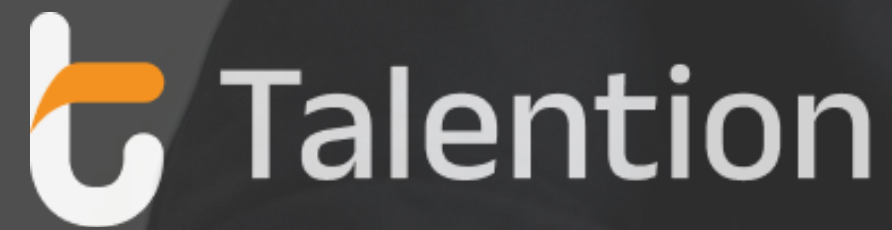


FORMACIÓN PROGRAMADA

WWW.TALENTION.ES



Curso Teórico-Práctico: IA APLICADA A LAS VENTAS

DOSSIER FORMATIVO 2026

RESUMEN DEL DOSSIER

¿POR QUÉ MERECE LA PENA? ¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

[Accede a la página](#)

DURACIÓN Y MATRÍCULA.

[Accede a la página](#)

METODOLOGÍA E IMPARTICIÓN

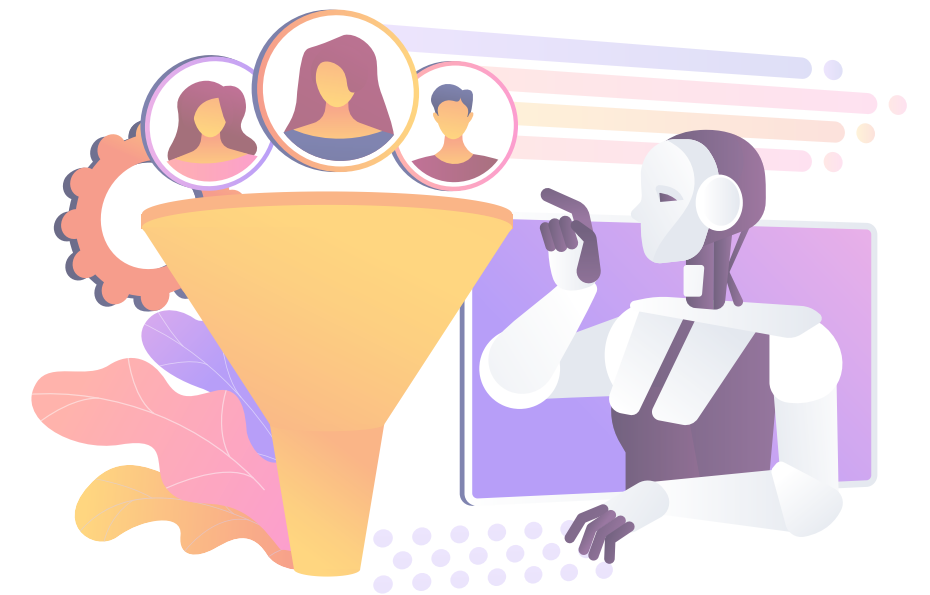
[Accede a la página](#)

¿QUÉ APRENDERÁS EN EL CURSO?

[Accede a la página](#)

PROGRAMA FORMATIVO

[Accede a la página](#)



¿POR QUÉ MERECE LA PENA?

La **Inteligencia Artificial** ya está transformando la forma de vender. Aprender a utilizar herramientas como *ChatGPT*, *Copilot*, *Gemini* o *LinkedIn Sales Navigator* permite automatizar tareas, optimizar el tiempo y crear mensajes comerciales más efectivos.

Este programa te ayudará a **mejorar tu rendimiento comercial, aumentar tus oportunidades de venta y diferenciarte** en un mercado cada vez más digital y competitivo.

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

Este programa está dirigido a profesionales de ventas, marketing y desarrollo de negocio que desean incorporar la Inteligencia Artificial a su trabajo diario para mejorar su productividad, optimizar procesos comerciales y aumentar sus resultados en un entorno cada vez más digital.

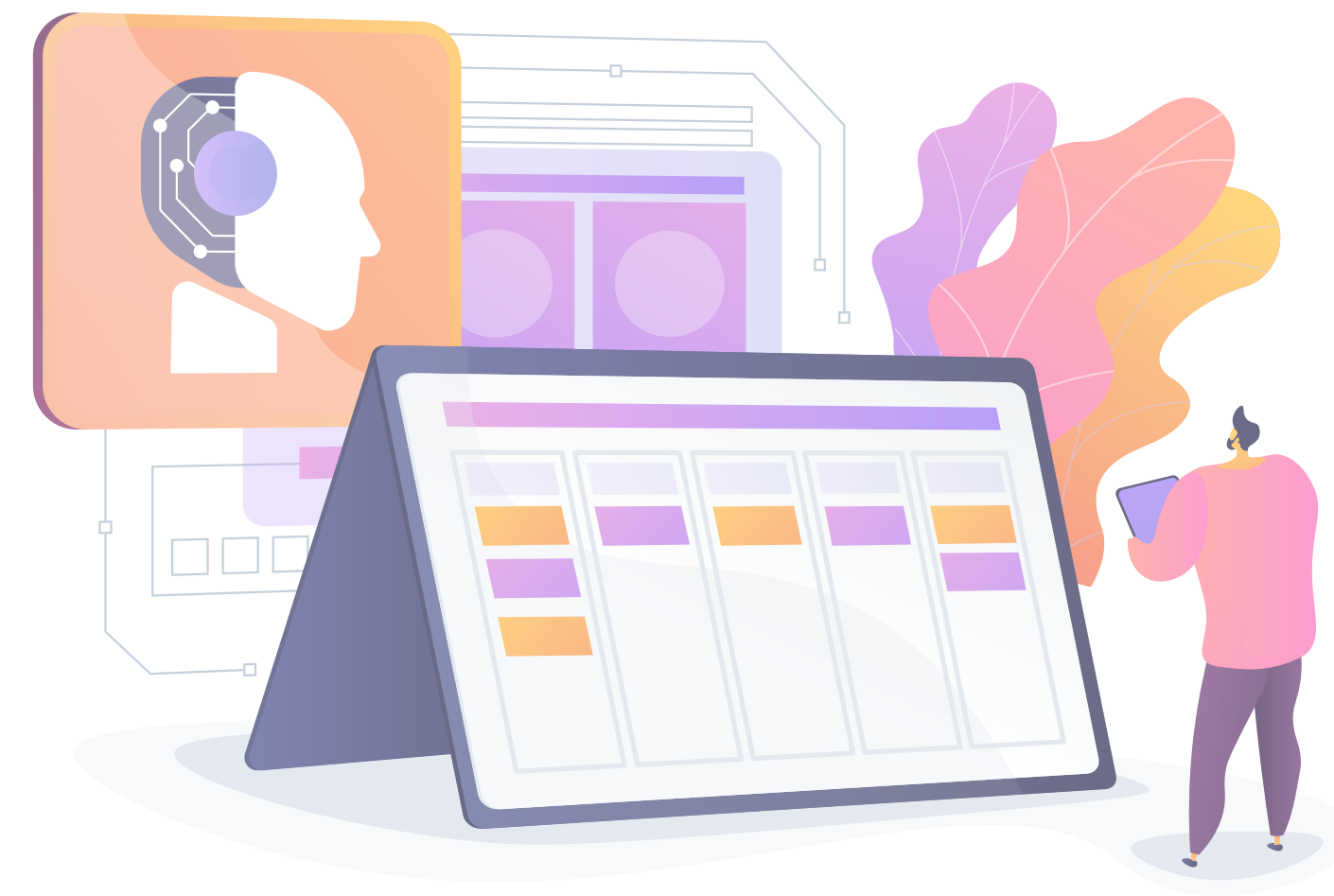
[VOLVER AL INICIO](#)



DURACIÓN Y MATRÍCULA

[VOLVER AL INICIO](#)

- Duración: **30 horas** en modalidad **ONLINE**, con ritmo flexible.
- El coste de la matrícula es íntegramente bonificable a través del crédito de formación. Nos encargamos de toda la gestión ante FUNDAE. **Formación 100% bonificable.**
- Plazas limitadas.



MÉTODOLÓGÍA DE IMPARTICIÓÑ

[VOLVER AL INICIO](#)

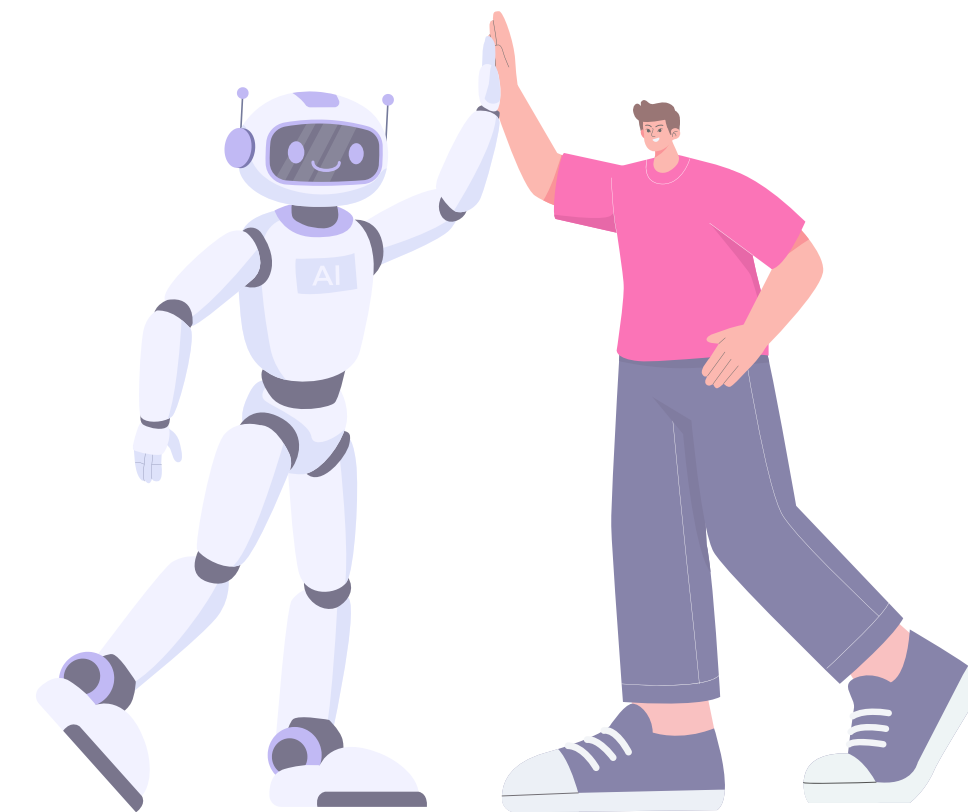
- La formación se lleva a cabo en la modalidad **ONLINE**.
- Las personas participantes accederán a nuestra plataforma e-learning y disfrutarán de **CONTENIDOS INTERACTIVOS** de gran calidad que permiten una experiencia muy enriquecedora.
- Adicionalmente, contará con **dos sesiones virtuales de 2 horas**.



¿QUÉ APRENDERÁS EN EL CURSO?

[VOLVER AL INICIO](#)

- **Comprender los fundamentos de la inteligencia artificial generativa** y su impacto directo en los procesos comerciales modernos.
- Identificar **oportunidades reales de aplicación de la IA en ventas**, desde la captación de leads hasta el cierre de operaciones.
- **Dominar las principales herramientas de IA generativa** y conocer sus diferencias y ventajas en el ámbito comercial.
- **Aprender a crear *prompts* efectivos y estratégicos** para obtener resultados comerciales relevantes y adaptados a cada cliente o sector.
- **Optimizar la generación de *leads* mediante IA**, aprovechando la automatización de la búsqueda, segmentación y contacto de potenciales clientes.
- **Diseñar mensajes y correos comerciales persuasivos** con apoyo de la IA, mejorando la redacción, el tono y la personalización de cada comunicación.
- **Utilizar la IA para elaborar documentos y presentaciones comerciales de alto impacto**, reduciendo tiempos y aumentando la calidad visual y argumentativa.
- **Integrar herramientas de productividad basadas en IA** para gestionar agendas, reuniones y bases de datos comerciales.
- **Incorporar la IA como ventaja competitiva** en la estrategia global de ventas, potenciando la personalización, el seguimiento y la toma de decisiones basada en datos.
- **Aplicar principios éticos y de uso responsable de la IA** en todos los procesos comerciales, garantizando transparencia, coherencia y confianza con los clientes.



PROGRAMA FORMATIVO

[VOLVER AL INICIO](#)

UNIDAD 1. INTRODUCCIÓN A LA IA GENERATIVA PARA PROFESIONALES DE VENTAS

1. ¿Qué es la IA generativa y por qué transforma las ventas?
2. Casos reales de uso en ventas: de la teoría a los resultados
3. Principales herramientas de IA generativa y sus diferencias aplicadas a ventas
4. Anatomía de un buen prompt comercial
5. Limitaciones y buenas prácticas

UNIDAD 2. GENERACIÓN DE LEADS CON INTELIGENCIA ARTIFICIAL

1. Por qué la IA ha cambiado la generación de leads
2. IA para encontrar perfiles, analizar sectores y detectar oportunidades
3. Cómo aprovechar ChatGPT + LinkedIn para crear mensajes de conexión eficaces
4. Automatización de mensajes personalizados
5. Herramientas complementarias para automatizar la prospección
6. Estrategias reales de cold outreach con IA



PROGRAMA FORMATIVO

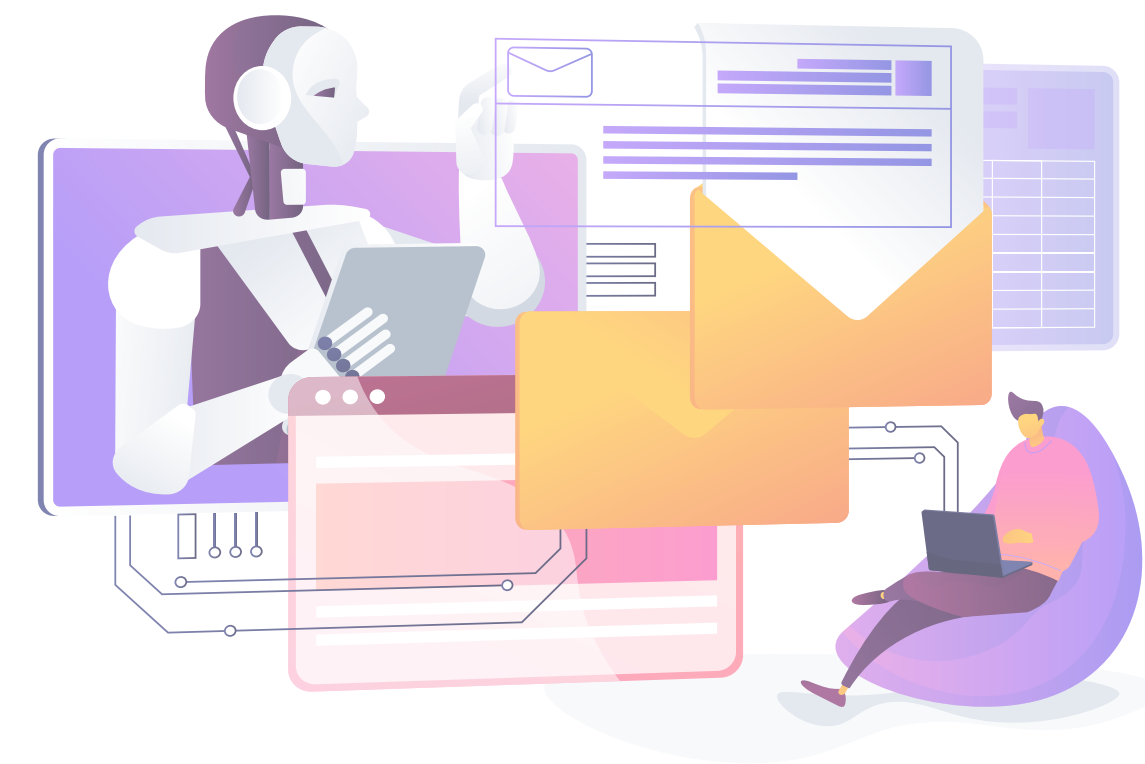
[VOLVER AL INICIO](#)

UNIDAD 3. REDACCIÓN DE MENSAJES Y CORREOS COMERCIALES CON IA

- 1.¿Por qué la IA revoluciona la redacción comercial?
- 2.IA generativa para redactar correos, mensajes de seguimiento y manejar objeciones
- 3.Ejemplos efectivos de prompts comerciales adaptados al día a día del departamento comercial
- 4.Evaluación y mejora de mensajes: usando la IA como corrector y optimizador
- 5.Herramientas adicionales para potenciar la redacción con IA

UNIDAD 4. DOCUMENTOS Y PRESENTACIONES COMERCIALES CON IA

- 1.¿Cómo mejora la IA tus documentos comerciales?
- 2.Creación de propuestas comerciales con IA generativa (estructura, textos y justificaciones)
- 3.Uso de Gamma.app para crear presentaciones automáticas
- 4.IA para generar infografías, guiones de vídeo y resúmenes de reuniones
- 5.Herramientas complementarias avanzadas



PROGRAMA FORMATIVO

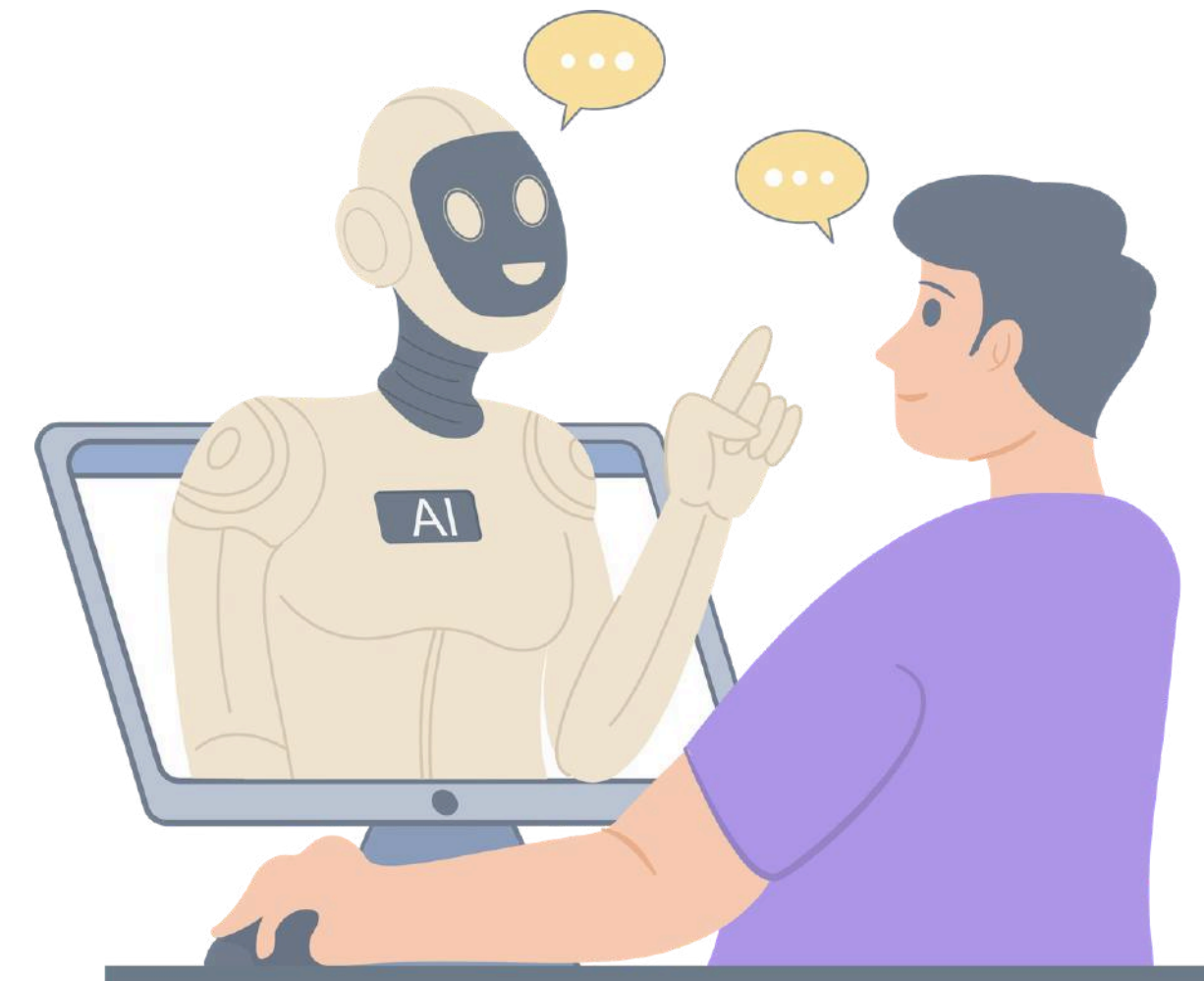
[VOLVER AL INICIO](#)

UNIDAD 5. IA APLICADA A LA PRODUCTIVIDAD DEL EQUIPO COMERCIAL

1. Automatización inteligente: seguimiento, recordatorios, reuniones y agendas
2. Uso de IA para preparar llamadas comerciales y generar resúmenes automáticos
3. Copilot (Microsoft 365) y Gemini (Google Workspace): productividad comercial con IA integrada
4. Gestión sencilla de bases de datos y segmentación comercial con Airtable + GPT

UNIDAD 6. IA COMO VENTAJA ESTRATÉGICA EN EL PROCESO DE VENTAS

1. Integración progresiva de la IA en la rutina comercial
2. Estrategias de diferenciación mediante personalización con IA
3. Uso ético de la IA en ventas
4. Casos de éxito en PYMEs (España / UE)
5. Checklist: implementar IA sin CRM ni equipo técnico Glosario comercial-tecnológico para principiantes





CONTACTO:



+34 900 926 171



info@talention.es



www.talention.es