

## **La IA en la creación de contenidos, procesos y plantillas para facilitar el proceso comercial**

**Fecha:** 14 de marzo

**Horario:** 9:00-14:00 y 15:00-18:00

**Duración:** 8 horas

**Lugar:** Cámara de Gipuzkoa - Avda. de Tolosa, nº 75 - 20018 Donostia-San Sebastián

Hablar de inteligencia artificial (IA) es algo tan sencillo como hablar de máquinas inteligentes. Es decir, máquinas que están programadas para llevar a cabo determinadas tareas de forma automática sin la necesidad de que los seres humanos supervisen su trabajo. Esta IA tiene diferentes aplicaciones, entre las que se incluye el proceso comercial.

## Objetivos

- Reflexionar sobre los fundamentos de la IA y su impacto en el entorno comercial.
- Dominar la generación eficiente de protocolos y plantillas de correo utilizando herramientas básicas y gratuitas (Chat GPT, Luzia, Bard Google) de IA.
- Desarrollar habilidades prácticas en la aplicación de modelos de lenguaje para optimizar la comunicación empresarial.
- Analizar casos reales de los asistentes.
- Mejorar las estrategias de venta mediante la creación de argumentos potentes con el respaldo de la inteligencia artificial.
- Participar en ejercicios prácticos para aplicar los conocimientos adquiridos y recibir retroalimentación personalizada.

## Programa

1. Introducción a la IA y sus Aplicaciones comerciales:
  - Definición y conceptos básicos de IA.
  - Aplicaciones prácticas en el ámbito comercial.
2. Aplicación táctica: qué y para qué, una guía de estilo de relación con los clientes) herramientas y plantillas y procesos para cada reto: cuatro retos comerciales: prospectar, conquistar, crecer y defender.
3. Protocolos y Plantillas de Correo (distintos objetivos del canal) Rrss, guiones telefónicos. Argumentación y creación de mejores respuestas a situaciones repetitivas. La IA en el diseño de contenidos y la presentación.
  - Importancia en la comunicación empresarial.
  - Ejemplos y buenas prácticas.
4. Técnicas para la Generación de Contenido con IA:

RETO 1 Técnicas de comunicación en la prospección:

- Slogan, storytelling, Aida, Elevator pitch. Para presentaciones.
- Para generar alianzas prescriptoras.
- Técnicas conversacionales: Spin
- Conocimiento del interlocutor<: SABONE
- Técnicas de comunicación asertiva y tratamiento de objeciones: arca, Somra. Disco rayado, banco de niebla, parafraseo
- Casos reales de los asistentes y Ejercicios prácticos de implementación.

RETO 2 Técnicas de comunicación en la conquista de pedidos:

- Generación de Argumentales de Venta con IA.
- Claves de la presentación y defensa de un presupuesto.
- Herramientas para mejorar argumentos de venta.
- Objeciones mejores respuestas a peores escenarios.

- Trabajo en grupos para aplicar conocimientos.
- Retroalimentación y discusión de resultados.

RETO 3 Técnicas de comunicación para el crecimiento con el cliente: venta cruzada:

- Generación de pirámide maridal de productos y servicios.
- Argumentarios conversacionales de contacto permanente con el cliente con IA.
- Trabajo en grupos para aplicar conocimientos.
- Retroalimentación y discusión de resultados.

RETO 4 Técnicas de comunicación en incidencias:

- Generación de plantillas con las mejores respuestas a las incidencias repetitivas.
- Análisis de opciones en incidencias compensatorias.
- Argumentarios conversacionales para la educación de clientes y/o proveedores.
- Trabajo en grupos para aplicar conocimientos.
- Retroalimentación y discusión de resultados.

## Ponente

### Ana Blanco

Licenciada en Filosofía y Ciencias de la Educación.

Socia-Directora de Grupo Bentas, Especialistas formadores.

Experta en Negociación Comercial y P.N.L.

Ha desarrollado su carrera profesional siempre en el mundo de las ventas, experiencia de más de 30 años creando, formando y dirigiendo equipos multidisciplinares bajo la presión de una cuenta de explotación.

## Otros datos relevantes

- **Fecha, duración y lugar**

- Día 14 de marzo de 2024. De 9.00 a 14.00 y de 15.00 a 18.00 horas.

Cámara de Gipuzkoa. Avda. de Tolosa, 75. 20018 Donostia.

- **Precio**

- 260 euros (almuerzo incluido).

Descuento de un 10% para las terceras y sucesivas inscripciones.

En caso de no cancelar la inscripción, o realizarla con menos de 48 horas de antelación al inicio de la formación, se deberá abonar el 100% del importe, salvo caso de fuerza mayor.

### FUNDAE

Las inscripciones podrán bonificarse parcialmente en las cuotas de la Seguridad Social a través de la encomienda de gestión a Cámara de Gipuzkoa.

## Información

943 000284

