CONTENIDO

PROSPECCIÓN Y MENSAJES CON IA EN VENTAS

CÓDIGO	AUTOR	DURACIÓN ESTIMADA	NIVEL DE FORMACIÓN
09B03C03	Jesús Blanco	10 h	Medio

Dirigido a

Profesionales de ventas, desarrollo de negocio, marketing comercial y account managers que quieran utilizar la IA para localizar prospectos, preparar cuentas y crear mensajes personalizados por canal.

Descripción

Con este contenido de curso profesional el alumnado aprenderá a utilizar la IA para apoyar la prospección y la preparación del contacto comercial. Se priorizarán la elaboración de prompts reutilizables, la definición del perfil de cliente ideal, la identificación de señales y fuentes, la construcción de briefings de cuenta y la redacción y revisión de mensajes personalizados para correo, LinkedIn y llamada.

COMPETENCIAS

1. Estructurar, iterar y revisar prompts comerciales para obtener resultados útiles, verificables y reutilizables en diferentes tareas del trabajo de ventas.
2. Aplicar IA en la prospección comercial para definir perfiles, priorizar señales y enriquecer información útil al construir listas de prospectos cualificados.
3. Utilizar IA para reunir, estructurar y verificar información de cuentas y clientes para preparar contactos comerciales con hipótesis y objetivos mejor fundamentados.
4. Crear y revisar mensajes comerciales personalizados con IA para adaptar el contenido al canal de contacto sin perder pertinencia ni criterio profesional.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN (Objetivos)

1. Construir prompts comerciales incorporando rol, tarea, objetivo, contexto, audiencia, restricciones y criterios de salida acordes con la necesidad planteada. Refinar y verificar resultados de IA revisando fuentes y calidad comercial para convertir buenos prompts en recursos reutilizables por el equipo.
2. Definir el perfil de cliente ideal y seleccionar fuentes y señales útiles para priorizar prospectos según criterios comerciales previamente establecidos. Enriquecer información para desarrollar listas comerciales cualificadas y reconocer el uso de agentes de IA aplicado a tareas de prospección.
3. Seleccionar y organizar información sobre cuenta, interlocutor, sector, competencia y señales recientes para construir un briefing comercial previo al contacto. Formular hipótesis comerciales y verificar fuentes, fechas y datos críticos antes de utilizarlos para orientar una reunión o conversación con clientes.
4. Diferenciar personalización real y superficial para incorporar información relevante del cliente en mensajes comerciales generados con apoyo de herramientas de IA. Adaptar mensajes a correo, LinkedIn y llamada aplicando una revisión previa que compruebe adecuación, claridad y coherencia antes de utilizarlos.

CONTENIDOS

Unidad 1. Prompting comercial: estructura y revisión de calidad
1. Estructura operativa del prompt comercial
   1.1 Rol, tarea, objetivo, contexto, audiencia e información complementaria
   1.2 Restricciones y criterios de salida
2. Iterar y refinar: del primer borrador al resultado útil
3. Revisión y verificación de fuentes de calidad comercial
4. Creación de una biblioteca reutilizable de prompts

Unidad 2. Prospección asistida y listas cualificadas
1. Definición del perfil de cliente ideal
2. Fuentes de información para la prospección
3. Señales útiles para priorizar prospectos
4. Enriquecimiento de información para desarrollar listas comerciales cualificadas
5. Diseño de agentes. Ejemplo de agente de prospección

Unidad 3. Preparación de cuentas y clientes con IA
1. Información útil antes del contacto: cuenta, interlocutor, sector, entorno competitivo y señales recientes
2. Estructura del briefing de cuenta
   1. Situación
   2. Interlocutores
   3. Necesidades probadas
   4. Oportunidades
   5. Riesgos
   6. Preguntas
   7. Objetivo de la reunión
3. Formulación de hipótesis comerciales
4. Verificación de fuentes, fechas y datos críticos

Unidad 4. Mensajes personalizados por canal
1. Personalización real frente a personalización superficial
2. Mensajes por canal de contacto
   2.1 Correo breve de prospección
   2.2 Mensaje inicial en LinkedIn
   2.3 Guion base de llamada
3. Checklist de revisión antes de enviar