

**MATERIA**<sup>D</sup>  
Digital School



Confederación Argentina de la Mediana Empresa

# Programa de Ventas con Inteligencia Artificial

**ame** Escuela de  
Negocios

# ¿Por qué realizar el Programa ?

En un mundo empresarial en constante evolución, la capacidad de generar ventas efectivas se ha convertido en un componente crítico para el éxito de cualquier emprendedor o pequeña y mediana empresa (Pyme). El crecimiento y la sostenibilidad de los negocios dependen en gran medida de la capacidad de llegar a nuevos clientes, comprender sus necesidades y cerrar acuerdos de manera eficiente. En este contexto, la inteligencia artificial (IA) se ha erigido como una herramienta poderosa y transformadora que puede revolucionar la forma en que abordamos las ventas.

Bienvenidos al Programa Ventas con Inteligencia Artificial dirigido a emprendedores y colaboradores de empresas Pyme. En este emocionante viaje, exploraremos cómo la IA puede potenciar sus habilidades de ventas, proporcionándoles las herramientas y el conocimiento necesarios para impulsar el crecimiento de sus negocios de manera efectiva y sostenible. A lo largo de este programa, descubrirán cómo la IA puede ser su aliada en la identificación de oportunidades, la personalización de enfoques y la toma de decisiones estratégicas, todo ello con el objetivo de aumentar sus ingresos y expandir sus horizontes comerciales.

La IA ya no es una tecnología del futuro; es una realidad que está transformando rápidamente el panorama empresarial. Al adentrarnos en este programa, estarán en el camino hacia la adquisición de habilidades y conocimientos que no solo les ayudarán a mantenerse a la vanguardia en sus respectivos campos, sino que también les permitirán prosperar en un mercado cada vez más competitivo.

Durante este viaje de aprendizaje, exploraremos conceptos fundamentales de la IA aplicados a las ventas, compartiremos las mejores prácticas y estrategias probadas, y les proporcionaremos las herramientas necesarias para implementar con éxito soluciones de IA en sus procesos de ventas.

Prepárense para descubrir cómo la IA puede potenciar sus habilidades de ventas y llevar sus negocios a nuevos niveles de éxito.

¡Bienvenidos a esta emocionante travesía hacia el futuro de las ventas con inteligencia artificial!



# ESQUEMA DEL PROGRAMA

# PROGRAMA

## Módulo 0: Organiza tu Pyme con herramientas digitales.

Herramientas: Notion, ChatGPT (inteligencia artificial como asistente), OKRs.

En este módulo, te enseñaremos a utilizar herramientas digitales como Notion y ChatGPT para organizar y optimizar la gestión de tu PYME.

Aprenderás cómo utilizar estas herramientas para simplificar tus procesos, automatizar tareas y mejorar la eficiencia de tu negocio. Incorporarás modelos mentales de mejora continua y eficiencia. El resto de los módulos se implementará de manera integral desde Notion como sistema operativo organizacional.

## Módulo 3: Analiza métricas para identificar oportunidades de mejora de ventas.

Herramientas: Google Analytics, Métricas TiendaNube, chatGPT

En este módulo, aprenderás cómo utilizar herramientas como Google Analytics y las métricas de TiendaNube para analizar el comportamiento de tus clientes. Esto te permitirá identificar oportunidades de mejora y tomar decisiones informadas para incrementar tus ventas. Te enseñaremos cómo medir el tráfico de tu sitio web, el tiempo que tus clientes pasan en tu página, qué productos son más populares y otras métricas importantes para la toma de decisiones. Aprenderás a asistirte de la IA para encontrar mejores oportunidades a partir de los datos.

## MÓDULO 1: Identifica y conoce a tu cliente en canales digitales.

Herramientas: [Google trends](#), [Biblioteca anuncios Facebook](#), [Google maps](#), [Answer the public](#), RRSS.

En este módulo aprenderás a identificar a tu cliente ideal en línea, utilizando herramientas como Google Trends y la Biblioteca de Anuncios de Facebook. También aprenderás a utilizar Google Maps y las redes sociales para conocer mejor a tu audiencia y entender sus necesidades y deseos. Se integrarán herramientas de IA para asistencia en segmentación de mercado y definición de palabras clave.

## Módulo 2: Alcanza a tu cliente en canales digitales.

Herramientas: MercadoLibre, estrategia de RRSS, TiendaNube, What's App, partners, Google mi negocio.

Este módulo se enfoca en cómo llegar a tus clientes a través de diferentes canales digitales construyendo un Sistema de ventas. Aprenderás cómo usar MercadoLibre y otras plataformas de venta digitales para aumentar tu alcance. También se discutirán estrategias para optimizar tus redes sociales y cómo usar What's App como herramienta de venta. Además, se cubrirá cómo establecer alianzas estratégicas con otros negocios y cómo utilizar herramientas de automatización para aumentar tu presencia y alcance de nuevos clientes. Incorporarás modelos mentales de comunicación efectiva.

## Módulo 4: Diseña sistemas y fideliza a tu cliente en canales digitales.

Herramientas: estrategia y sistemas de productividad, e-mail marketing, anuncios de publicidad.

En este módulo, te enseñaremos cómo mantener a tus clientes interesados en tus productos y servicios a través de herramientas de marketing digital. Aprenderás cómo utilizar Perfit para crear campañas de e-mail marketing efectivas y cómo utilizar Groovinads para hacer remarketing a tus clientes. Aplicarás las tácticas más eficientes para mantener a tus clientes comprometidos y fieles a tu marca.



**Modalidad: 100% virtual**  
Clases online sincrónicas

**Metodología:** Micro learning + personalización

**Contenido asincrónico** de soporte a la clase.

**Mentorías** y clases en vivo con foco en la implementación y resolución de dudas.

**Learning by doing:** Se aprende haciendo. Nuestro foco está en la puesta en práctica de los conocimientos para el desarrollo de competencias y habilidades duras y blandas



# CALENDARIO

- CLASE 1:** 12 de octubre 17 hs.
- CLASE 2:** 19 de octubre 17 hs.
- CLASE 3:** 21 de octubre 17 hs.
- CLASE 4:** 26 de octubre 17 hs.
- CLASE 5:** 02 de noviembre 17 hs.
- CLASE 6:** 04 de noviembre 17 hs.
- CLASE 7:** 09 de noviembre 17 hs.
- CLASE 8:** 16 de noviembre 17 hs.
- CLASE 9:** 18 de noviembre 17 hs.
- CLASE 10:** 23 de noviembre 17 hs.
- CLASE 11:** 30 de noviembre 17 hs.
- CLASE 12:** 02 de diciembre 17 hs.
- CLASE 13:** 07 de diciembre 17 hs.

Consultas: [programasejecutivos@came.org.ar](mailto:programasejecutivos@came.org.ar)

Mas información e inscripciones, ingresar en: [www.came-educativa.com.ar](http://www.came-educativa.com.ar)