

DIPLOMADO

EN GESTIÓN COMERCIAL Y VENTAS CON TECNOLOGÍA + IA

Plan de estudios Diplomado



200
Horas



Modalidad
Virtual asistido

Módulo 01 Fundamentos de la gestión comercial con apoyo de IA

Objetivo: Comprender los principios estratégicos de la gestión comercial, integrando herramientas de IA para el análisis de mercado y comportamiento del cliente.

- Procesos clave del ciclo comercial apoyados con IA (automatización de contacto, seguimiento, etc.).
- Tipos de venta y modelos B2B/B2C potenciados por análisis predictivo.
- Análisis del entorno comercial y del cliente con herramientas de IA (ej. análisis de sentimiento, minería de datos, benchmarking automatizado).
- Indicadores de desempeño comercial con generación automática de insights.

Módulo 02 Técnicas de ventas consultivas y persuasivas con IA

Objetivo: Aplicar técnicas de venta centradas en el cliente, potenciadas por IA para la personalización de argumentos y mensajes.

- Metodologías SPIN Selling y Solution Selling asistidas por IA (scripts dinámicos, análisis de objeciones frecuentes).
- Herramientas de IA para mejorar la comunicación efectiva (ej: Gong.io, Rephrase.ai para simulaciones).
- Simulación de cierres y manejo de objeciones con asistentes IA conversacionales.
- IA en técnicas de negociación: análisis de patrones de decisión, predicción de cierre.

Módulo 03 Marketing y ventas alineados mediante inteligencia artificial

Objetivo: Integrar IA para coordinar y sincronizar procesos de marketing y ventas.

- Funnel de conversión optimizado con IA (personalización, automatización).
- Generación y calificación automática de leads con scoring predictivo.
- Estrategias de Smarketing potenciadas por análisis de datos y dashboards compartidos.
- Contenido automatizado con IA para nutrir clientes en distintas etapas (textos, videos, correos personalizados).

Módulo 04 Herramientas tecnológicas e IA para la gestión comercial

Objetivo: Usar plataformas tecnológicas con funciones de IA para automatizar, predecir y escalar operaciones.

- CRM con funciones de IA: predicción de cierre, priorización de oportunidades, automatización de tareas.
- Comparativa de plataformas (HubSpot, Zoho, Salesforce) con enfoque en funcionalidades IA.
- Automatización inteligente de emails, workflows y seguimiento comercial.
- Integraciones con herramientas de IA conversacional (Chatbots, asistentes de ventas).

Módulo 05 Inteligencia comercial y analítica de ventas basada en IA

Objetivo: Tomar decisiones estratégicas con ayuda de la analítica avanzada y predicciones generadas por IA.

- Indicadores clave y análisis automático de rendimiento (KPI, ROI, tasa de conversión).
- Dashboards inteligentes con Excel + Copilot y Power BI + DAX + IA integrada.
- Predicción de ventas con algoritmos de regresión y aprendizaje automático.
- Segmentación de clientes y scoring con modelos de clustering asistidos por IA.

Módulo 06 E-commerce, IA y canales digitales de venta

Objetivo: Optimizar la gestión de canales digitales de venta mediante herramientas inteligentes.

- Modelos de e-commerce y marketplaces con recomendaciones automatizadas (sistemas de IA tipo Amazon, MercadoLibre).
- Estrategias de venta omnicanal con IA para retargeting, personalización y automatización.
- Landing pages optimizadas por IA: A/B testing automatizado y copy generado por IA.
- Integración con medios de pago, CRM y logística inteligente.

Módulo 07 Liderazgo comercial impulsado por inteligencia artificial

Objetivo: Fortalecer habilidades de liderazgo y dirección de equipos usando herramientas digitales y predictivas.

- Estilos de liderazgo y motivación medidos y retroalimentados con IA (feedback inteligente, seguimiento de desempeño).
- Análisis de desempeño de fuerza comercial mediante dashboards de IA.
- Cultura orientada a resultados con indicadores automatizados.
- Simuladores de liderazgo y coaching digital con IA (ej: plataformas como CoachHub o MentorcliQ).

Módulo 08 Proyecto final de estrategia comercial digital con IA

Objetivo: Diseñar una estrategia comercial integral que integre IA en todas sus etapas.

- Desarrollo de propuesta comercial con apoyo de herramientas IA (copywriting, análisis de competencia, visualización de proyecciones).
- Presentación de resultados utilizando dashboards y simulaciones.
- Evaluación final del diplomado con base en impacto, escalabilidad e innovación en el uso de IA.

Perfil del egresado

Al finalizar el diplomado, los participantes estarán en capacidad de liderar procesos comerciales apoyados en herramientas tecnológicas, con un enfoque centrado en el cliente y orientado a resultados.

Dominarán técnicas modernas de prospección, cierre y fidelización, combinadas con soluciones digitales como CRM, automatización y analítica de ventas. Estarán preparados para gestionar equipos comerciales, optimizar embudos de conversión y diseñar estrategias efectivas de ventas en entornos físicos y digitales.

Oportunidades Profesionales de Alto Impacto

Ejecutivo de Ventas Consultivas

Especialízate en ventas B2B de alto valor, utilizando metodologías SPIN Selling y Solution Selling potenciadas por IA para cerrar negocios complejos.

\$3.5M - \$6.5M COP

Especialista en Desarrollo de Negocios

Identifica y desarrolla nuevas oportunidades comerciales utilizando herramientas de prospección automatizada y análisis predictivo de mercados.

\$4M - \$7M COP

Líder de E-commerce y Ventas Digitales

Dirige estrategias omnicanal integrando marketplaces, automatización y sistemas de recomendación inteligente para maximizar conversiones.

\$5M - \$9M COP

Consultor en CRM y Automatización

Implementa y optimiza sistemas CRM con funcionalidades de IA, automatización de procesos e integración de herramientas comerciales avanzadas.

\$4.5M - \$8M COP

Analista de Inteligencia Comercial

Desarrolla insights estratégicos mediante análisis de datos comerciales, predicción de ventas y segmentación inteligente de clientes.

\$3.8M - \$6.8M COP

Gerente de Ventas y Cuentas Clave

Lidera equipos comerciales de alto rendimiento, gestiona cuentas estratégicas y optimiza procesos usando herramientas predictivas y dashboards inteligentes.

\$6M - \$12M+ COP

Tecnologías de Vanguardia para Ventas



IA Conversacional

Potencia conversaciones comerciales con IA

Gong.io • Rephrase.ai • Chatbots



CRM Inteligente

Gestiona relaciones con plataformas avanzadas

HubSpot • Salesforce • Zoho



Analytics Predictivo

Anticipa tendencias con datos inteligentes

Power BI • Excel Copilot • DAX



Automatización

Acelera procesos con flujos inteligentes

Workflows • Email Marketing • Lead Scoring



Lead Generation

Identifica prospectos con precisión predictiva

Scoring Predictivo • Segmentación IA



E-commerce IA

Optimiza ventas online con recomendaciones

Recomendaciones • Retargeting • A/B Testing