CURSO

Ventas con Inteligencia Artificial y Emocional

Liderazgo comercial de nueva generación.

16 horas

Facilitador:
Amancio Ojeda Saavedra

¿TE INTERESA ESTE CURSO?
CONTÁCTANOS:
Email: contacto@cides.com
WhatsApp o Llamar: (+56) 993202663
O agenda una reunión con nosotros.

Curso Certificado e impartido por **CIDES Corpotraining SpA**.
Certificados NCh 2728 – ISO 9001
Organismo Acreditado por Sence (para Chile)
Capacitando a Chile y todo Latinoamérica desde 1980.

INSTITUCIÓN CERTIFICADA EN FORMACIÓN Y DESARROLLO DE EMPRESAS Y PROFESIONALES

www.cides.com
contacto@cides.com
+56993202663

- Disponibilidad **Código Sence**
- Modalidad: Online en Vivo o Presencial
- Plataforma Online: Aula Virtual + Zoom
- Acceso a Grabaciones 50% de las sesiones.
- Material Descargable
- Incluye: Certificado de Participación y/o aprobación.
- Dirigido a Profesionales & Empresas.

Curso
Ventas con Inteligencia Artificial y Emocional
Liderazgo comercial de nueva generación

Amancio Ojeda S.

Presentación

En un mercado cada vez más competitivo, ya no basta con "saber vender". El nuevo profesional comercial debe combinar **carácter, influencia humana y dominio tecnológico** para conectar profundamente con sus clientes y, al mismo tiempo, operar con eficiencia superior.

Este programa de 16 horas transforma al vendedor tradicional en un **Líder Comercial Ecléctico**, capaz de integrar con maestría la **Inteligencia Emocional**, los **modelos modernos de influencia** y las **herramientas de la Inteligencia Artificial** para la prospección predictiva, la personalización a escala y la gestión estratégica del pipeline.

A través de prácticas reales, modelos avanzados de conducta humana, ejercicios de persuasión, automatización de procesos y analítica de conversaciones, el participante aprenderá a vender más, mejor y con menor esfuerzo, convirtiéndose en el profesional que los clientes buscan… y que las empresas necesitan urgentemente.

Objetivo general de aprendizaje

Al finalizar el curso, el participante habrá adquirido y desarrollado las competencias necesarias para evolucionar desde el rol de vendedor tradicional al de **Líder Comercial Ecléctico**, integrando de forma estratégica la **Inteligencia Emocional** y las herramientas de **Inteligencia Artificial** para:

- Incrementar el impacto en ventas.
- Fortalecer la conexión humana con los clientes.
- Optimizar procesos de prospección, gestión comercial y toma de decisiones.

OBJETIVOS – DIRIGIDO A

Objetivos específicos de **aprendizaje**

- **Comprender la necesidad de evolucionar** hacia un modelo eficiente orientado a la actividad comercial, diferenciando el rol del vendedor tradicional del Líder Comercial Ecléctico.
- **Desarrollar el rol profesional** necesario para el éxito en el entorno comercial actual, basándose en los cuatro pilares del Liderazgo Ecléctico.
- **Desarrollar la Motivación Intrínseca** y reforzar la confianza y el carácter (Inventario Personal), utilizando herramientas de autoconocimiento basadas en Inteligencia Emocional.
- **Aplicar modelos de entendimiento de la conducta humana** e influencia para interpretar las necesidades no explícitas y los comportamientos de los clientes (Intervención de la Conducta Humana).
- **Dominar las herramientas de Inteligencia Artificial (IA)** para la prospección, la cualificación predictiva de *leads* y la personalización a escala.
- **Desarrollar un método de trabajo ágil** y eficiente (Modelo de Gestión) que combine el proceso de ventas consultivo con flujos de trabajo automatizados impulsados por IA.
- **Practicar modelos de influencia** y persuasión en entornos simulados, empleando la escucha activa, el *rapport* y el poder de las preguntas para obtener resultados diferentes.
- **Integrar la IA generativa y la analítica de conversaciones** para optimizar el rol de experto obvio del vendedor, para la gestión de objeciones y el análisis de cierres.

Dirigido a

Profesionales y empresas

Este programa está diseñado para:

- **Vendedores, ejecutivos comerciales y account managers** que desean modernizar su forma de vender y aumentar significativamente sus resultados.
- **Jefes de venta, supervisores y líderes comerciales** que necesitan integrar IA, analítica e Inteligencia Emocional en su gestión.
- **Equipos SDR/BDR y profesionales de prospección** que buscan técnicas avanzadas de segmentación, personalización y eficiencia.
- **Profesionales que trabajan en marketing comercial, desarrollo de negocios y customer success** que requieren comprender la conducta del cliente y la hiperprospección con IA.
- **Cualquier profesional que quiera mejorar sus habilidades de ventas** en un entorno altamente competitivo y digital.

Beneficios de participar

Basado en la filosofía del libro "*Personas compran Líderes*" escrito por Amancio Ojeda –facilitador del curso- los participantes desarrollarán el carácter y la influencia para forjar relaciones genuinas con sus clientes y potenciar su motivación intrínseca, transformando la confianza en un verdadero imán para los negocios.

Al mismo tiempo, obtendrán el dominio práctico de herramientas de Inteligencia Artificial para automatizar las tareas operativas, realizar una prospección predictiva y personalizar su alcance a una escala sin precedentes.

Al finalizar este programa, los participantes lograrán:

- Aumentar significativamente su eficiencia enfocándose únicamente en los *leads* con mayor probabilidad de cierre.
- Desarrollar empatía y habilidades de *coaching* necesarias para interpretar las necesidades no explícitas de sus clientes.
- Implementar un Modelo de Gestión de Ventas 4.0, que asegura resultados consistentes, permitiéndoles no sólo cumplir sus cuotas, sino convertirse en el líder de ventas que su mercado elige comprar.

MODALIDADES - INCLUYE

Modalidades disponibles para este Curso

Online en Vivo (Sincrónico)

Sesiones de aprendizaje en línea en tiempo real (usualmente a través de Zoom), donde tanto el instructor como los participantes se conectan simultáneamente en fechas y horarios establecidos.

Presencial

Clases presenciales en las que el instructor y los participantes se encuentran físicamente en salas de capacitación -en las propias dependencias del cliente.

También ofrecemos cursos en modalidad Asincrónica. Para aprender en cualquier momento, sin horario específico. Con flexibilidad en el ritmo de estudio. Sin facilitador. Ideal para aquellos con horarios variables.
Revisa nuestro Catálogo de Cursos ASINCRÓNICOS completo aquí.

Incluye - Recibirás

- Acceso exclusivo al Aula Virtual.
- Presentación del curso en formato PDF.
- Material complementario descargable para reforzar el aprendizaje.
- Evaluación final para medir conocimientos adquiridos.
- Asistencia: 75% para Certificación.
- Encuesta de satisfacción, contribuyendo a la mejora continua.
- **Certificado de participación y/o aprobación,** según nuestra política de certificación.
- Acceso a un 50% de las grabaciones, de acuerdo con nuestra política de acceso a grabaciones.
- Para cursos in-Company: Reunión con el Relator incluido en la propuesta de cotización. Costo cero.

Política de **Certificación**

En CIDES Corpotraining, otorgamos dos tipos de Certificados **(con verificación en línea)** para nuestros participantes, dependiendo de los siguientes requisitos:

1. **Certificado de Participación en el Curso:**
   - Se emite a quienes hayan asistido al menos al **75% de la duración total** del curso.
2. **Certificado de Participación y Aprobación del Curso:**
   - Se otorga a quienes hayan **aprobado el Test Final** de Conocimientos, obligatorio para participantes con Sence* y voluntario para los demás, con un mínimo del **57% de respuestas correctas**.
   - Además, deben haber asistido al menos al **75% de la duración total** del curso.

*Sence es de uso exclusivo de empresas chilenas para acceder a la franquicia tributaria por capacitar a sus colaboradores.
Puedes ver más detalles de nuestra Política de CERTIFICACIÓN en este enlace.

Programa del Curso

Ventas con Inteligencia Artificial y Emocional

CONTENIDOS DEL CURSO

Módulo I: La evolución del rol

1. El Nuevo paradigma comercial

- Del vendedor transaccional al líder comercial ecléctico: la necesidad de evolucionar.
- Venta híbrida: integración de canales presenciales y digitales.
- Los cuatro secretos del liderazgo ecléctico (carácter, personalidad, intervención e innovación).

2. El Inventario personal y la confianza (IE)

- Desarrollo de la motivación intrínseca: el "porqué" de Simon Sinek aplicado a la venta.
- Autoconocimiento para la venta: identificación de fortalezas y Blind Spots.
- Reforzamiento de la confianza y manejo del rechazo: técnicas de resiliencia emocional.

3. La personalidad del líder vendedor

- Adaptación de estilos de comunicación: impacto de la personalidad en el rapport.
- Marca personal del vendedor-líder: cómo la credibilidad impulsa la venta.

CONTENIDOS DEL CURSO

Módulo II: Inteligencia Emocional y Modelos de Influencia

4. Entendimiento profundo del cliente (Intervención)

- Modelos de entendimiento de la conducta humana: interpretación de necesidades no explícitas.
- Neuroventas aplicadas: descifrando la toma de decisiones emocional del cliente.
- Empatía y escucha activa 360º: diferencia entre oír, escuchar e interpretar.

5. Modelos prácticos de influencia y persuasión

- El poder de las preguntas: construcción de preguntas de coaching para revelar valor.
- Los 7 disparadores de la persuasión: aplicación ética de principios de influencia.
- Práctica controlada: manejo de objeciones comunes y role play de escenarios complejos.

Módulo III: Prospección predictiva con Inteligencia Artificial

6. De la segmentación a la hiper-prospección

- Recolección y enriquecimiento de datos automatizado.
- Inteligencia de intención: identificación de señales de compra.

7. Herramientas clave de IA para el alcance comercial

- Automatización de secuencias de ventas: diseño de campañas multicanal con Outreach o Salesloft.
- Asistentes digitales SDR y chatbots.
- Prospección social aumentada: estrategias avanzadas con LinkedIn
- Personalización de contenido: uso de IA generativa para crear mensajes únicos a escala.

CONTENIDOS DEL CURSO

Módulo IV: Gestión, analítica y cierre Liderado

8. El modelo de gestión y la eficiencia

- Desarrollo de un método de trabajo ágil: aplicación de la metodología sprint al proceso de ventas.
- Gestión del pipeline con analítica predictiva: uso de la IA para pronósticos de ventas precisos e identificación de riesgos.
- La estrategia del océano azul en ventas: identificación de nichos y creación de valor (innovación).

9. Optimización del coaching y cierre con IA

- Inteligencia de conversación para el coaching: análisis de llamadas y reuniones con IA
- Identificación de patrones de éxito: uso de insights de IA para mejorar la negociación.
- Sesión de aplicación y compromiso: diseño del plan de acción personal (integración IE/IA).



Nuestro Facilitador

Amancio Ojeda Saavedra

Licenciado en Administración de Empresas en la Universidad Rafael Urdaneta y Máster en Ciencias de la Conducta egresado del Centro de Investigaciones Psiquiátricas, Psicológicas y Sexológicas de Venezuela.

Fue Director Nacional del Instituto Universitario "Jesús Enrique Lossada" (1998 a 2004). Presidente de Alianzas de Aprendizaje.

Autor de los libros: "Personas Compran Líderes" (junto a Carlos Rosales) y "¡Ponte en Acción! 72 formas de avivar el Liderazgo". También, del Audiolibro: "Las 3 Lecciones Perdidas del Liderazgo".

Es consultor experto en las áreas de: Liderazgo, Gestión del Cambio, Coaching, Formación de Instructores a través de la Metodología "Aprendizaje Acelerado" ®.

Su formación como facilitador ha sido a través de instituciones internacionales como la JCI (en Venezuela, Panamá, Colombia y Brasil), asimismo por la International Alliance for Learning – IAL en USA, la Sociedad Americana de Entrenamiento y Desarrollo–ATD en USA, entre otros. Hoy tiene un programa de formación de instructores denominado: "Trilogía para Facilitadores" que utiliza la Metodología "Aprendizaje Acelerado" ® con más de 1500 personas certificadas en el mundo.

Formado en el programa de "Coaching en Ambientes Organizacionales" del IESA; y certificado en Argentina como "Coach en PNL" por Joseph O´Connor, también "Coaching Directivo" con el Máster Coach Juan Vera, a través de la Universidad Corporativa SIGO, y es miembro de la International Coaching Community.

A la fecha suma más de 10.000 Horas de Facilitación, dictando experiencias de aprendizaje y conferencias en países como: Argentina, Chile. Colombia, España, Perú, Rep. Dominicana, y Venezuela. Ha sido el conferenciante principal para audiencias que superan 1.500 personas en una sola sala.

Como consultor organizacional ha trabajado para instituciones nacionales y trasnacionales, en sectores como: alimentos, bebidas, laboratorios médicos y químicos, telecomunicaciones, instituciones públicas, comercio electrónico, universidades, banca privada, petroquímicas, hotelero y recreacional, entre otros.

Fue premiado por la Revista GERENTE (Venezuela) como uno de los 100 Gerentes más exitosos del País (2007), fue presidente (2008 y 2009) de la JCI Venezuela; representó a su país en la Cumbre de la ONU en 2008 en New York y en 2009 en Ginebra.

Hoy investiga y documenta sobre las prácticas de Desarrollo Organizacional y Liderazgo, creador de modelos y conceptos de aplicación organizacional, articulista para El Universal, y las Revistas: DINERO, Learning Review (Argentina y España).

INFORMACIÓN GENERAL

Información General

CURSO: Ventas con Inteligencia Artificial y Emocional	
Duración total:	16 Horas totales
Modalidad:	Online en Vivo (Sincrónico) / Presencial
Certificado a entregar:	Certificado de Participación y/o Aprobación del Curso según la siguiente Política de Certificación de CIDES.
Organismo Capacitador (OTEC):	Capacitación y Desarrollo Corporativo SpA. Rut: 77.334.850-2 * Empresa acreditada por Sence
CERTIFICACIONES:	Certificada NCh 2728:2015 e ISO 9001:2015 Ver Certificados de CIDES para: NCh2728 - ISO 9001 - IQNET Ver Política de Calidad.
Informaciones:	Tel.: +569 9320 2663 – Email: contacto@cides.com – www.cides.com Ver Formas y medios de pago de nuestros cursos.
Código interno del Curso:	874
Acceso a grabaciones modalidad Online en Vivo:	Cides incentiva la participación activa. Sin embargo, los inscritos pueden solicitar acceso a un **máximo del 50%** de las grabaciones de las sesiones del curso según esta política.
Plataforma Streaming:	Usualmente por **Zoom** para cursos abiertos. O a pedido del cliente para cursos in-Company.
Aula Virtual:	**Para Participantes:** Acceso con usuario y claves de acceso individual. Botones de entrada a Zoom, Marcaje de asistencia Sence, Descarga de Material, Test de Conocimientos con autocorrección, Encuesta de Satisfacción, Descarga de Certificados. **Para Responsables de Inscripción:** Acceso preferente para seguimiento en tiempo real de la actividad de sus participantes inscritos. Descargas de informes, Certificados, y Reportería Completa.

Cursos diseñados para todo América Latina. Consulta por nuestros precios en dólares y formas de pago internacional.

COTIZACIÓN IN-COMPANY

Cursos **a tu medida**

Cotizaciones Curso Cerrado / In-Company

Si necesitas este curso a la medida de tu empresa, acortar o extender la duración, realizarlo en modalidad online en vivo (por Zoom), o de forma presencial, podemos ajustarlo según tus requerimientos.

Enviaremos una propuesta de cotización a tu medida.

Reunión con el Relator incluido. Costo cero.

Nuestro equipo está preparado para desarrollar técnicas de aprendizaje efectivo y dinámico, con más de 40 años de experiencia en formación profesional para todo América Latina.

Los Cursos in-Company, o cursos dentro de la empresa, son programas de capacitación diseñados específicamente para las necesidades y objetivos de una organización. Esto permite adaptar el contenido del curso a los desafíos específicos que enfrenta la organización, promoviendo un aprendizaje más relevante y aplicable directamente en el entorno laboral.

Envíanos tus requerimientos a:

Email: contacto@cides.com

WhatsApp: +56 9 93202663

O completa este formulario para más detalles: Formulario de solicitud de cotización empresas

O agenda una reunión con nosotros aquí: Calendario de Reuniones

EXPERIENCIA

Podemos presumir de **nuestros Clientes** de todo **Latinoamérica**

Más de 38.000 participantes, y más de 3.600 empresas han confiado en nosotros.

CIDES cuenta con presencia en todos los sectores industriales, y más de 40 años de experiencia trabajando con empresas tanto de Chile como de todo Latinoamérica.

Y esto sólo desde el año 2000 a la fecha...

