



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



APLICACIONES DE IA EN NEUROVENTAS

Duración: 16 horas Virtual

Horario: Lunes a Viernes de 19h00 a 21h00

Inicia: Lunes 21 de octubre 2024

No Socio: \$129

Socio: \$ 90

¡Conviértete en un
profesional de alto nivel!

APLICACIONES DE LA IA EN NEUROVENTAS

30%
Descuento
Socios CCQ

Inicia: 21 de octubre	Duración: 16 horas	Modalidad: Online	Costo: \$129	Horario: Lunes a viernes de 19:00 a 21:00
---------------------------------	------------------------------	-----------------------------	------------------------	--

La Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Quito tiene más de 33 años de experiencia capacitando a más de 300,000 empresarios y emprendedores de todo el país. Contribuimos al crecimiento y la competitividad a través de una formación empresarial continua y efectiva, brindando servicios de calidad, innovadores y que atienden necesidades específicas para cumplir con las exigencias de nuestros Socios. Nuestra oferta académica incluye cursos especializados en temas empresariales, comercio, manejo de nuevas tecnologías y transformación digital. Es evidente la necesidad de eficiencia y actualización en el mercado laboral, y ofrecemos la oportunidad de capacitación para generar un valor agregado al trabajo de nuestros participantes.

Contamos con más de 100 profesionales de la educación con experiencia en las mejores universidades nacionales e internacionales, así como empresarios activos que comparten sus conocimientos prácticos y actualizados con nuestros participantes.



Más información:
099 7636 883

ALIANZAS ESTRATÉGICAS



Nuestras alianzas estratégicas nos han permitido tener un alcance internacional con programas de impacto social en Género, Diversidad, Jóvenes y Movilidad Humana.

Estos programas han logrado resultados concretos para los beneficiarios, mejorando sus ingresos y generando empleo, a través de una formación práctica en Bootcamps de emprendimiento global, usando metodologías innovadoras.

Los proyectos ofrecen herramientas y conocimientos actualizados para desarrollar habilidades emprendedoras y soluciones innovadoras, clave para el éxito de los participantes.

El compromiso con la inclusión y el desarrollo sostenible se refleja en el diseño y ejecución de proyectos innovadores que transforman positivamente la situación económica y laboral del país.



APLICACIONES DE IA EN NEUROVENTAS

DESCRIPCIÓN

Este taller está diseñado para brindar a los participantes del call center de ventas una visión integral sobre cómo la IA puede transformar y optimizar los procesos de ventas, desde la identificación de clientes potenciales hasta la optimización del ciclo de ventas. Se enfatizará en las aplicaciones prácticas de la IA en un entorno de call center de ventas.

OBJETIVO

Capacitar a los participantes en el uso de tecnologías de inteligencia artificial en la optimización de sus estrategias de ventas.

Los participantes aprenderán el potencial de las herramientas IA para incrementar la conversión de clientes, mejorar la personalización de la oferta y gestionar eficientemente el ciclo de ventas, logrando así incrementar resultados comerciales y una ventaja competitiva en el mercado.

METODOLOGÍA:

Basado en los lineamientos de la andragogía dentro del modelo constructivista, mediante el empleo del ciclo de aprendizaje conocido como ERCA: Experiencia, Reflexión, Construcción Conceptual y Aplicación.



- **Experiencia:** Componente vivencial donde utilizamos role play, juegos, análisis de perfil comportamental y tendencias.
- **Reflexión:** Trabajamos emociones desde la responsabilidad y auto-crítica.
- **Construcción:** Generamos aprendizajes desde la práctica, la teoría y las experiencias de cada participante.
- **Aplicación:** Logramos que el aprendizaje obtenido se aplique a la vida profesional y personal de cada participante.

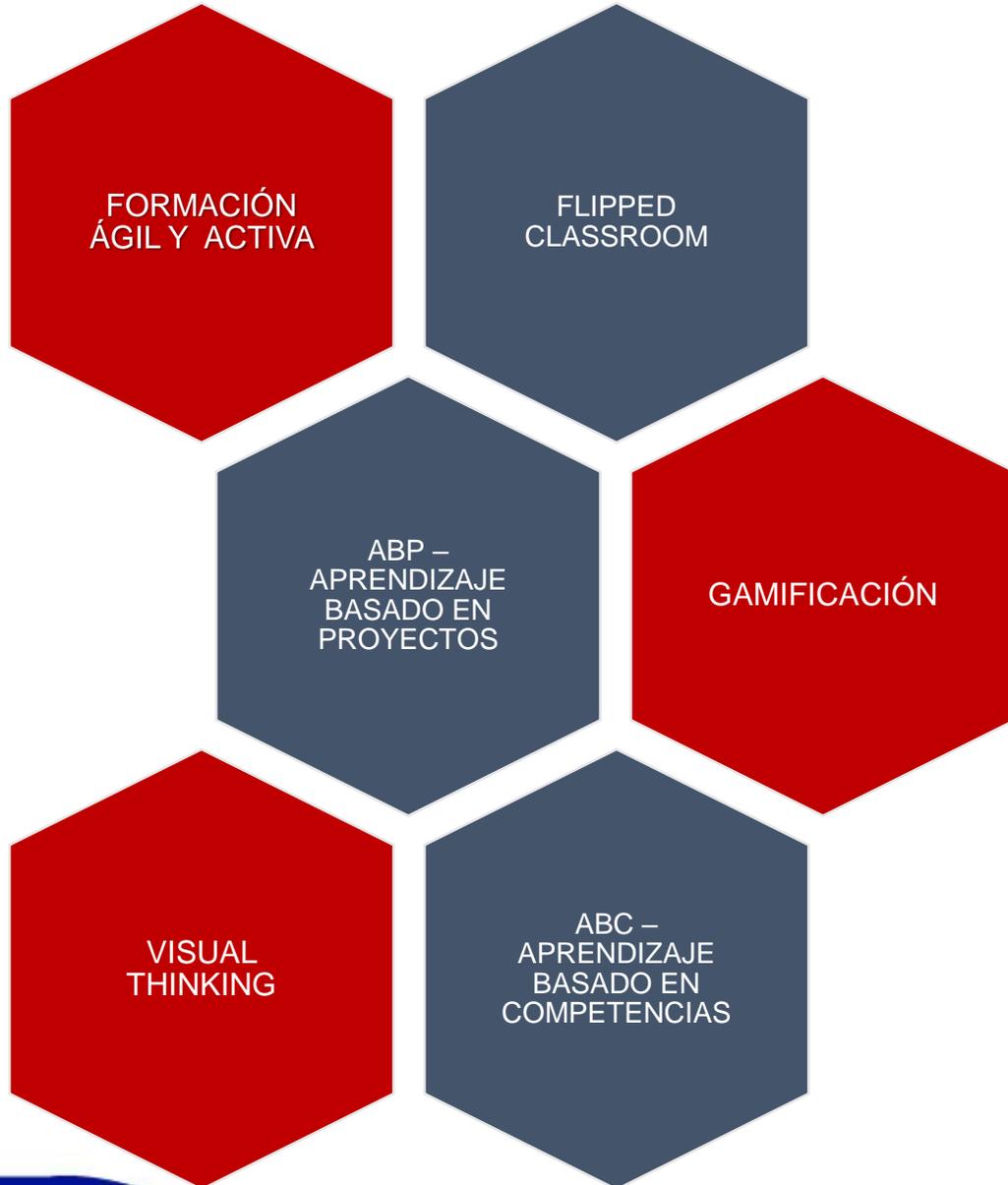
METODOLOGÍA:



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



Se focaliza en la utilización de las denominadas metodologías activas de aprendizaje con **INNOVACIÓN**.

En este sentido el aprendizaje es un proceso constructivo y no receptivo; la enseñanza se centra en el participante para el desarrollo de **COMPETENCIAS** propias del saber; trabajan en equipo, discuten, argumentan y evalúan constantemente la información.

La enseñanza se da en un contexto de problemas del mundo real o de la práctica profesional, presentando situaciones lo más cercanas posibles del entorno al cual el ejecutivo de ventas se enfrentará en el futuro.



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

CONTENIDOS

- ¿Qué son las Neuroventas?
- Principios básicos del Neuroventas
- Ventajas del Neurociencias en las ventas

Fundamentos de la Neurociencia en las Ventas

- Cómo funciona el cerebro del comprador
- Procesos de toma de decisiones del consumidor
- Emociones y su impacto en las decisiones de compra

Estrategias de Neuroventas

- Creación de contenido neuroadaptado
- Técnicas de persuasión y motivación basadas en la neurociencia
- Optimización de la experiencia de compra



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



APLICACIONES DE IA EN NEUROVENTAS

CONTENIDOS

Introducción a la IA en Ventas

- Conceptos básicos de IA
- Impacto de la IA en las ventas
- Innovaciones emergentes en IA para ventas

Identificación Inteligente de Clientes Potenciales con IA

- Metodología para la identificación de clientes potenciales
- Prospección automatizada
- Segmentación de mercado

Personalización de la Comunicación con Clientes

- Uso de chatbots y asistentes virtuales para ventas
- Automatización del marketing
- Técnicas de comunicación basadas en IA



APLICACIONES DE IA EN NEUROVENTAS



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

CONTENIDOS

Predicción de Comportamientos de Compra

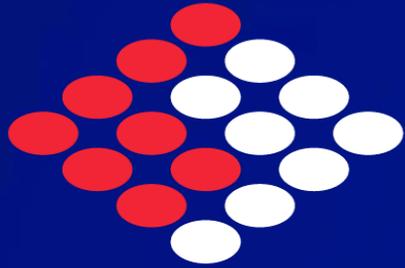
- Modelos predictivos de ventas
- Análisis de datos de clientes
- Herramientas para prever tendencias y comportamientos

Optimización del Ciclo de Ventas con IA

- Herramientas de RPA (Robotic Process Automation) para ventas
- Optimización del flujo de trabajo de ventas
- Optimización de precios y pronóstico de ventas

Ejercicios Prácticos y el Futuro de la IA en las Ventas

- Análisis de implementaciones exitosas de IA en ventas
- El futuro del rol del vendedor en la era de la IA
- Implementación de chatbots con IA: configuración y prueba de chatbots en escenarios de ventas



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS

CONTACTO:



099 763 6883



lcueva@lacamaradequito.com



www.ccq.edu.ec