

PROGRAMA AVANZADO

Inteligencia **IA** Artificial & LinkedIn para *Ventas*

MAYO 2024

**Sales
Business
School**



**Harvard
Business
Publishing**
Education

www.salesbusinessschool.es

Tabla de Contenidos:



El programa Avanzado de Inteligencia Artificial & LinkedIn para Ventas 03

Profesores seleccionados cuidadosamente, con experiencia en grandes empresas tecnológicas 20

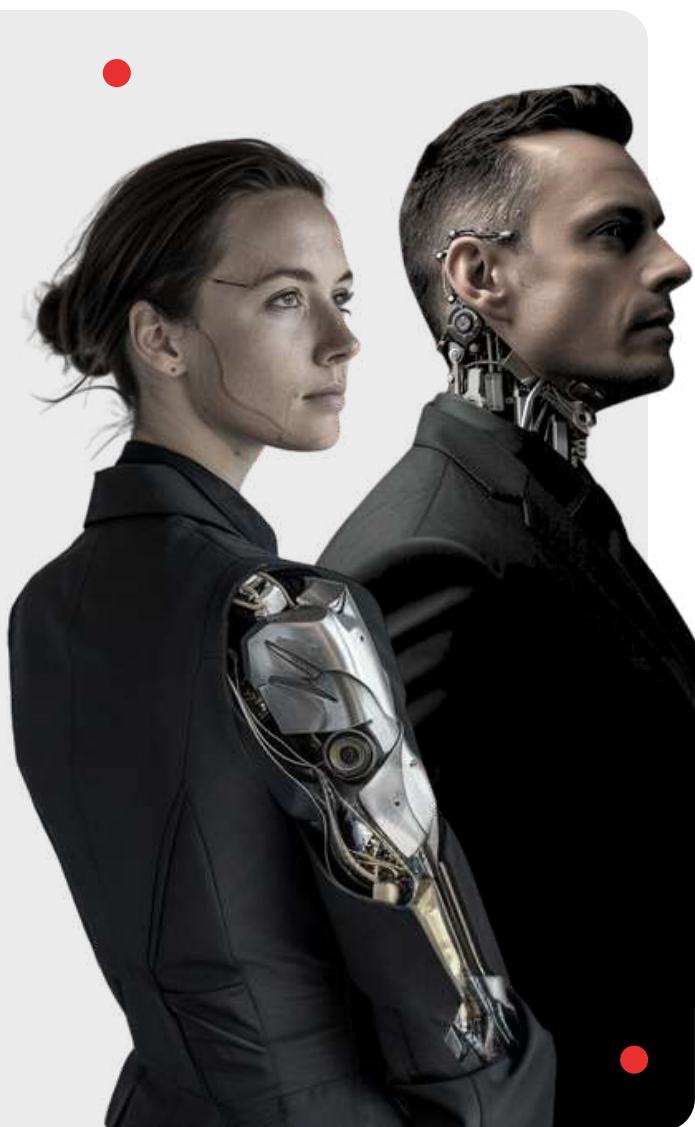
Sales Business School, la 1ª Escuela especializada en Ventas y Consultoría 21

Calendario de sesiones 24

Resumen del Programa 25



La forma de *conectar*, interactuar y cerrar **Ventas** ha evolucionado drásticamente.



LinkedIn se ha consolidado como la plataforma líder para profesionales y empresas, no solo para networking, sino como un campo fértil para la generación de leads y posterior el cierre de ventas.

Con +1 billón de usuarios y +67 millones de empresas registradas en LinkedIn, **destacar y convertir conexiones en clientes requiere más que solo tener presencia**. Se necesitan estrategia, innovación y un enfoque tecnológico avanzado.

Aquí es donde la Metodología, automatización e inteligencia artificial (IA) entra en juego, transformando el proceso de vender en una ciencia precisa.

La IA en Ventas no es solo una ventaja competitiva; se está convirtiendo rápidamente en una necesidad.

Desde la personalización de la comunicación hasta la predicción de comportamientos de compra y la automatización de tareas repetitivas, la IA permite a los profesionales de Ventas optimizar su tiempo y esfuerzos para centrarse en lo que realmente importa: **construir relaciones significativas y cerrar acuerdos**.

Dominar LinkedIn y la IA en Ventas no es tarea fácil. Requiere una comprensión profunda de la plataforma, las herramientas adecuadas y las estrategias más efectivas. Aquí es donde el **Programa Avanzado Inteligencia Artificial y LinkedIn para Ventas, de Sales Business School**, se convierte en la pieza clave para cualquier profesional de Ventas.

No te quedes atrás en la evolución digital y *transforma* tu enfoque Comercial

Inteligencia Artificial y LinkedIn para Ventas

La formación diseñada para el entorno de Ventas moderno

El programa te equipa con habilidades prácticas, insights de vanguardia y técnicas avanzadas para maximizar tu impacto en LinkedIn.

LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL
ES TU VENTAJA MÁS **REAL**



No solo aprenderás a optimizar tu perfil para atraer a tu público objetivo. También descubrirás cómo utilizar la IA para analizar datos, generar leads de calidad y automatizar procesos, lo que te permitirá cerrar ventas de manera más eficiente y efectiva.

Formación práctica en **Inteligencia Artificial (IA)** y **LinkedIn** para profesionales de Ventas y Marketing que necesitan potenciar las oportunidades de negocio, dominando Estrategias y Metodología.

El Programa Avanzado de Inteligencia Artificial y LinkedIn para Ventas está diseñado para dotar a los profesionales del ámbito comercial con la sistematización, habilidades y herramientas necesarias para optimizar la estrategia de Ventas a través de LinkedIn.

Aprenderás a dominar la plataforma para la generación de leads de alta calidad, optimización de la red de contactos e implementación de tácticas de venta asistidas por IA, todo enfocado en incrementar significativamente tus resultados comerciales.

Objetivos del programa

Utilizar a tu favor la Inteligencia Artificial y LinkedIn para:



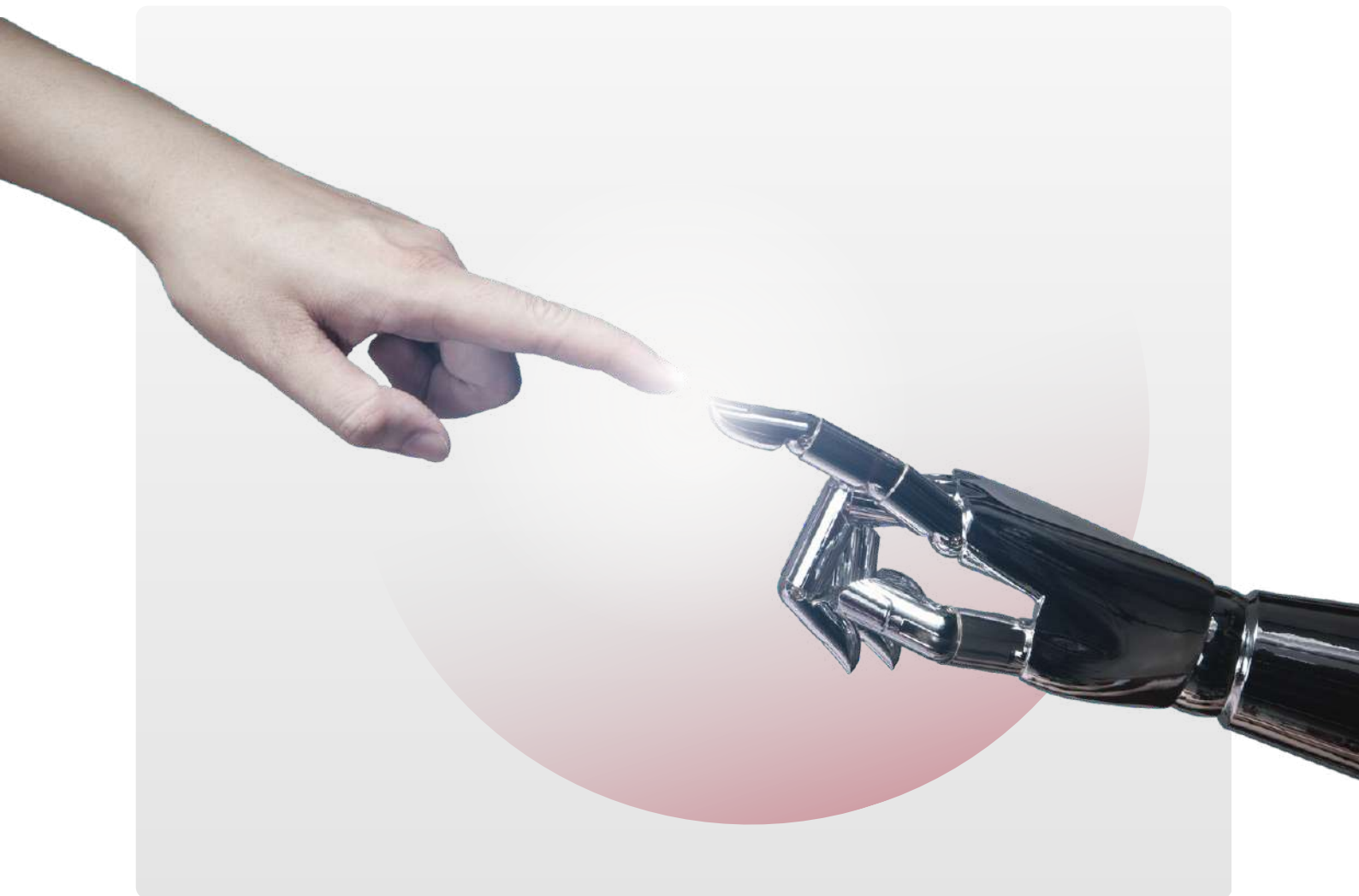
Destacar en tu sector y generar leads calificados.



Prospectar con éxito, automatizando tu prospección y seguimiento para mejores resultados.



Cerrar oportunidades de Venta de forma eficiente y efectiva.



Potenciar tus Ventas con IA

Domina la Inteligencia Artificial para mejorar tu rendimiento y alcanzar tus objetivos de manera más eficiente. Incorpora a tu metodología de Ventas las nuevas herramientas que aumentarán tu productividad.

Optimizar tus procesos con LinkedIn

Incorpora a tu actividad comercial y de marketing nuevos procesos y tareas automatizados para la generación y gestión de leads a través de LinkedIn. Destaca tu propuesta de valor de manera diferenciada.

¿Qué conseguirás?



Manejo y aplicación de herramientas de IA en el ciclo de Ventas.



Técnicas avanzadas de prospección y cualificación de leads con IA.



Estrategias de negociación y cierre asistidas por IA.



Uso de LinkedIn y otras plataformas para la generación de leads y construcción de redes.



Creación y automatización de campañas de prospección y contenido personalizado.



Aprender con ejercicios y casos prácticos reales.



Mejora en la calidad y cantidad de leads generados a través de LinkedIn.



Las mejores prácticas y herramientas de IA y LinkedIn en Ventas.



Contenidos de Harvard.



Certificación que respalda tus nuevas habilidades y conocimientos.



Temario

Acepta el reto de transformar tu enfoque de Ventas y Marketing tradicional a las nuevas expectativas del mercado.

*Este programa avanzado te sumerge en las mejores prácticas y automatizaciones más efectivas en **LinkedIn** usando a tu favor la precisión y eficiencia que solo la **Inteligencia Artificial** puede ofrecer.*

SESIONES

-
- S1 INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN VENTAS. INTRODUCCIÓN Y APLICACIÓN DE LA IA**
- Introducción a la IA en Ventas
 - Aplicación de la IA en Ventas
-
- S2 PROSPECCIÓN Y CUALIFICACIÓN DE LEADS CON IA**
- Casos de éxito: Herramientas de Prospección
 - Casos de éxito: Herramientas de Cualificación
-
- S3 NEGOCIACIÓN Y CIERRE. IMPLEMENTACIÓN Y GESTIÓN DE LA IA EN VENTAS**
- Negociación y Cierre de Ventas con IA
 - Implementación y Gestión de la IA en Ventas
-
- S4 CASOS PRÁCTICOS FINALES DE IA**
- Ejercicio Práctico: Generación de la Demanda
 - Ejercicio Práctico: Mejorar Productividad y Cierre con la IA
-
- S5 OPTIMIZACIÓN DEL PERFIL DE LINKEDIN Y ESTRATEGIAS DE LOCALIZACIÓN DE TARGET CON SALES NAVIGATOR**
- El perfil de LinkedIn para proyectos de lead generation
 - Cómo localizar a tu target en LinkedIn
-
- S6 CONSTRUCCIÓN DE RED Y ESTRATEGIA DE CONTENIDOS EN LINKEDIN**
- Cómo construir la red de contactos con leads de calidad
 - Estrategia de contenidos en LinkedIn
-
- S7 ESTRATEGIAS DE PROSPECCIÓN EN LINKEDIN Y AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS**
- Cómo prospectar en LinkedIn según tu target
 - Prospectando con leads que son contactos directos pero no activos
-
- S8 TECNOLOGÍA DE AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS EN LINKEDIN**
- Cómo llevar búsquedas de LinkedIn al software de automatización
 - Cómo crear una campaña automática para invitar a conectar en LinkedIn
-
- S9 TECNOLOGÍA PARA EXTRAER EMAILS Y ESTRATEGIAS DE COLD EMAIL**
- Tecnología para extraer emails y teléfonos
 - Estrategias de cold email
-
- S10 CREACIÓN DE CAMPAÑAS DE COLD EMAIL**
- Cómo crear tu primera campaña de cold email con el software de envío
 - Herramientas de enrichment de leads y empresas
-
- S11 TEST Y CERTIFICACIÓN**

SESIÓN 1

Inteligencia Artificial en Ventas. Introducción y aplicación de la IA

Introducción a la IA en Ventas

Logra una comprensión clara de la evolución de la IA, los diferentes tipos existentes, su historia y las herramientas disponibles para su aplicación en Ventas.

Beneficios de la IA en Ventas

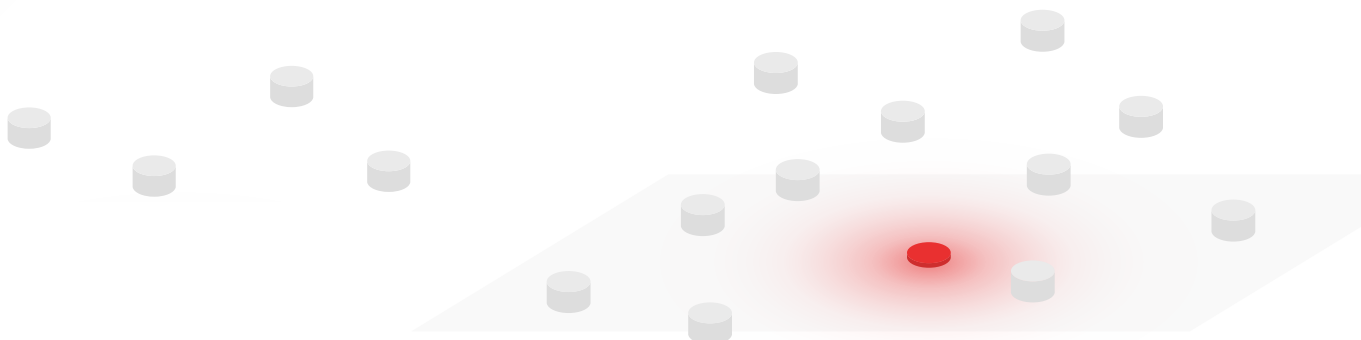
Descubre cómo la IA será tu gran aliada en los procesos de Ventas, ayudándote a ahorrar tiempo, realizar investigaciones más profundas, colaborar eficientemente y escalar tus operaciones.

Aplicaciones Prácticas de la IA

Aprenderás cómo aplicar la IA, desde el análisis de tareas hasta la ingeniería de prompts, mejorando la prospección, el engagement y el cierre. Te formarás con casos de uso de la IA para contextualizar su aplicación.

Manejar efectivamente la IA en el proceso de Ventas

Analizaremos los beneficios y desafíos de la IA en Ventas y de la personalización versus automatización. Contextualizaremos sobre la situación actual de la IA y los riesgos para los vendedores.



SESIÓN 2

Prospección y Cualificación de Leads con IA

Prospección con herramientas de IA

Aprenderás sobre procesos de IA aplicados al análisis de territorio y leads, incluyendo el profiling de cuentas y la definición de objetivos comerciales.

Definición de objetivos

Examinaremos casos de éxito donde la IA ha sido utilizada para puntuar leads, ayudándote a priorizar tus esfuerzos de ventas eficazmente.

Cualificación de Leads con análisis de datos

Profundizaremos sobre cómo la IA puede enriquecer el perfilado de contactos y mejorar la cualificación de leads a través de un análisis de datos exhaustivo.

Automatización en prospección y cualificación

Exploraremos cómo la IA puede automatizar tareas de prospección y cualificación, y cómo identificar patrones de comportamiento que indican una alta probabilidad de cierre.



SESIÓN 3

Negociación y cierre. Implementación y gestión de la IA en Ventas

Herramientas de IA para negociación y cierre

Revisaremos herramientas de IA que optimizan la eficiencia en la negociación y el cierre, incluyendo sistemas para resumir llamadas, priorizar correos electrónicos importantes y generar presentaciones de ventas automatizadas.

Chatbots y Asistentes Virtuales

Analizaremos cómo los chatbots y asistentes virtuales pueden ser implementados para nutrir y progresar oportunidades de Ventas, proporcionando atención continua y respuestas en tiempo real a posibles clientes.

Implementación Estratégica de la IA y casos de uso

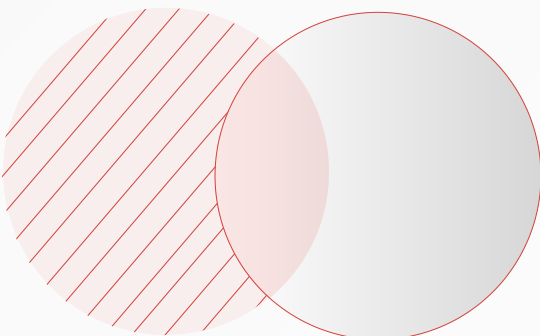
Discutiremos estrategias clave para la implementación exitosa de la IA en las operaciones de Ventas. Exploraremos ejemplos prácticos donde la IA ha sido fundamental para posicionar soluciones y cerrar acuerdos, resaltando su impacto en la estrategia de Ventas.

Métricas de medición

Profundizaremos sobre las métricas de medición del impacto de la IA en nuestro proceso de Ventas, evaluando el impacto real de la Inteligencia Artificial en nuestro rendimiento.

Visión a futuro de la IA en Ventas

Reflexionaremos sobre el futuro de la IA en Ventas, considerando tendencias emergentes, innovaciones previstas y cómo prepararse para los cambios que están por venir.



SESIÓN 4

Casos Prácticos Finales de IA

Ejercicio práctico en generación de demanda

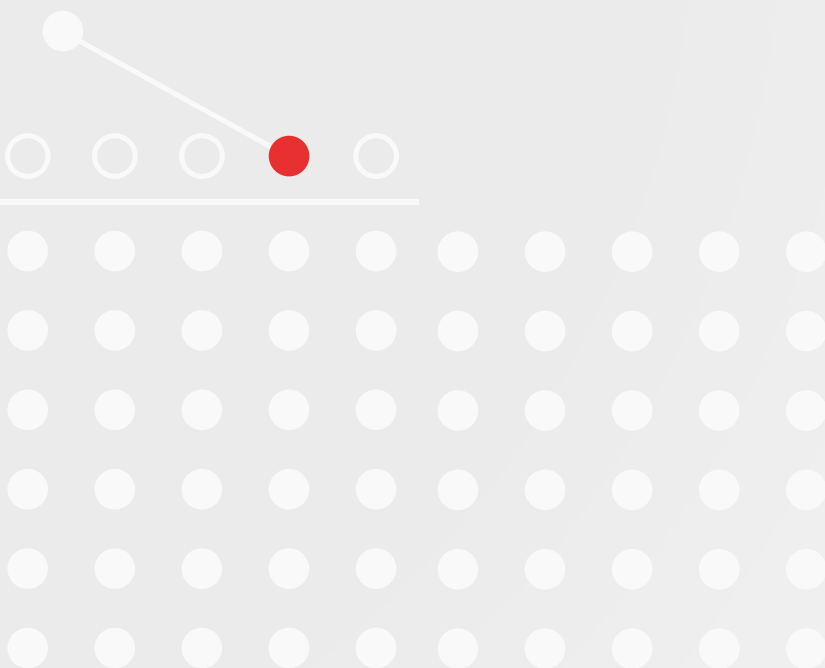
Pon en práctica cómo clasificar cuentas y leads, extraer insights valiosos, y preparar tu tiering (segmentación) y scoring (calificación) para priorizar esfuerzos de Venta, así como a automatizar la generación y el envío de mensajes.

Productividad y cierre con IA

Prepararás tus reuniones explorando casos de uso de clientes, acelerarás los pasos posteriores a las reuniones con resúmenes automatizados y actas de envío, y colaborarás en la creación de presentaciones impactantes.

Bots para organización de tareas

Crearás un bot para implementar best practices que te ayuden a organizar tu trabajo y el de tu equipo, y revisarás tu Forecast/pronósticos de Ventas con herramientas de IA para una mayor precisión.



SESIÓN 5

Optimización del perfil de LinkedIn y estrategias de localización de target con Sales Navigator

Las mejores prácticas para la optimización de tu perfil de LinkedIn

Mejora cada aspecto de tu perfil, desde la foto de fondo y el titular profesional hasta la sección "Acerca de", para atraer a tu público objetivo.

Introducción a LinkedIn Sales Navigator

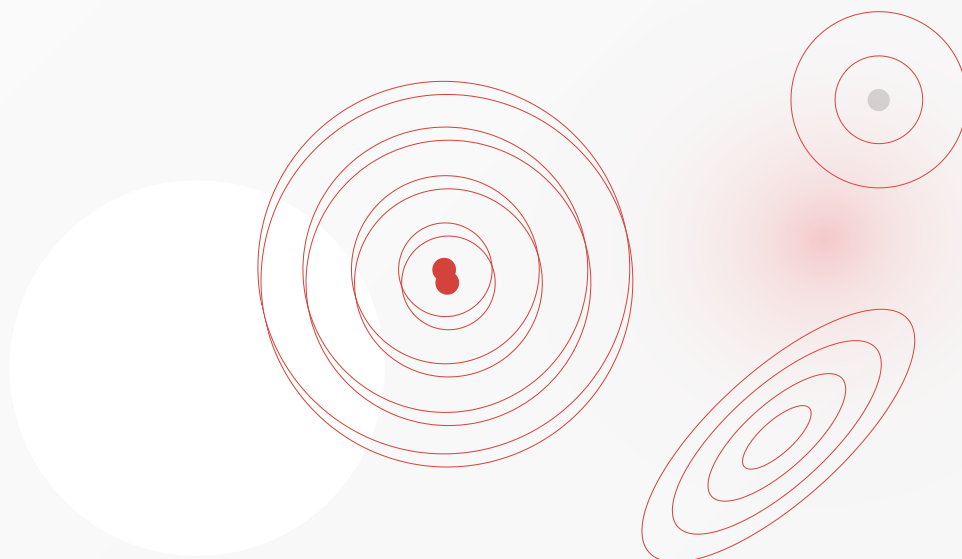
Familiarízate con las funciones clave de Sales Navigator, incluyendo cómo guardar perfiles personales y de empresa, y cómo utilizar la página de inicio y sus alertas para estar al tanto de las actividades relevantes de tus leads.

Búsqueda avanzada y segmentación de leads

Aprende a utilizar los buscadores avanzados de Sales Navigator para localizar leads y cuentas potenciales, y a guardar estas búsquedas para generar alertas que te mantengan informado sobre nuevas oportunidades.

Gestión de leads y cuentas

Descubre las mejores prácticas para organizar tus leads y cuentas utilizando listas en Sales Navigator, y cómo emplear Smartlinks para compartir contenido relevante y rastrear la interacción de tus prospectos.



SESIÓN 6

Construcción de red y estrategia de contenidos en LinkedIn

Análisis y crecimiento de la red de contactos

Descubre cómo evaluar la estructura actual de tu red y aplicar estrategias para expandirla con conexiones valiosas, enfocándote en leads de calidad.

Do's y don't's a la hora de invitar a conectar

Aprenderás las mejores prácticas para enviar invitaciones a conectar en LinkedIn, incluyendo la importancia de la personalización y ejemplos de textos efectivos para diferentes tipos de decisores.

Desarrollo de una estrategia de contenidos

Exploraremos cómo definir y ejecutar una estrategia de contenidos en LinkedIn, desde la selección de formatos hasta la programación y publicación, para maximizar el engagement y la relevancia.

Aplicación de la IA en la creación de contenidos

Introduciremos el uso de herramientas de IA para generar ideas de contenido, escribir posts y diseñar elementos visuales, como carruseles, que capten la atención de tu audiencia.



SESIÓN 7

Estrategias de prospección en LinkedIn y automatización de procesos

Prospectando leads activos y no activos

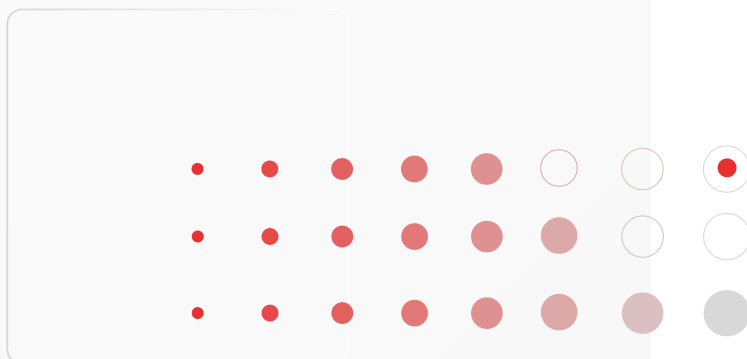
Descubre cómo adaptar tus técnicas de prospección en función de si tus leads son contactos directos activos o no activos en LinkedIn, optimizando tus tasas de respuesta y conversión.

Campañas de Mensajería Automatizadas

Aprenderás a crear y lanzar campañas "Messenger" en LinkedIn para automatizar tu prospección con leads activos, diseñando mensajes efectivos que fomenten la interacción.

Uso de la herramienta "Builder" para prospección

Te guiaremos en la creación de campañas "Builder" para prospectar leads no activos, combinando la eficacia de LinkedIn con la comunicación por correo electrónico.



SESIÓN 8

Tecnología de automatización de procesos en LinkedIn

Integración de búsquedas con automatización

Aprenderás a trasladar los resultados de tus búsquedas en LinkedIn, incluyendo búsquedas básicas, de engagement con publicaciones y de eventos, al software de automatización para una prospección más eficiente.

Creación de campañas automáticas con el objetivo de generar conexiones

Descubre cómo configurar campañas automáticas en LinkedIn para enviar invitaciones de conexión personalizadas, mejorando tu red de contactos de manera eficaz.

Uso de campañas "Builder" para aumentar tu visibilidad

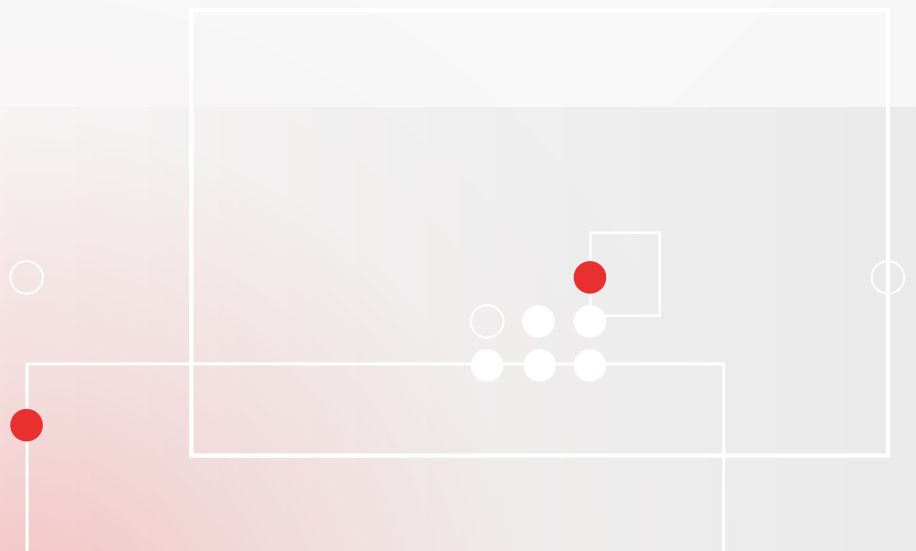
Te enseñaremos a diseñar campañas "Builder" para visitar perfiles, dar "likes" a publicaciones y validar habilidades de manera automatizada, aumentando la visibilidad y el engagement con tu perfil.

Campañas multicanal con LinkedIn e Email

Aprenderás a combinar la prospección en LinkedIn con el email marketing, creando flujos automatizados que maximizan tu alcance y efectividad.

Promoción de eventos online

Exploraremos cómo crear y gestionar campañas de invitación a eventos y cómo fomentar la participación antes y después del evento a través de mensajes automatizados.



SESIÓN 9

Tecnología para extraer emails y estrategias de cold email

Tecnologías de scraping

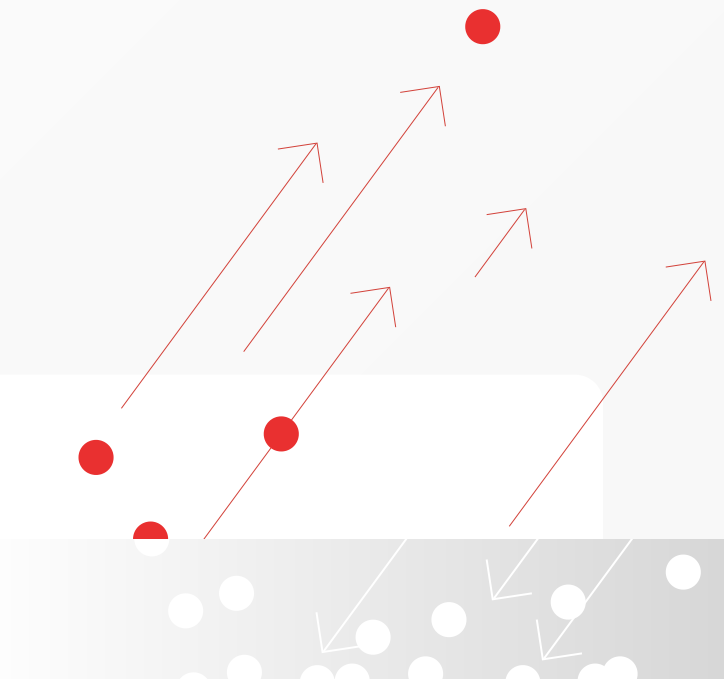
Introducción a las herramientas de scraping para extraer información de contacto de perfiles de LinkedIn, enfocándonos en las prácticas éticas y eficaces.

Configuración de infraestructura de email

Te mostraremos cómo comprar y configurar dominios y cuentas de correo alternativas para campañas de cold emailing, incluyendo la creación de passwords SMTP, la autenticación de cuentas y las mejores prácticas.

Integración de Leads en el CRM

Aprenderás a crear webhooks para integrar automáticamente los leads generados a través de tus campañas de cold emailing en tu sistema CRM.



SESIÓN 10

Creación de campañas de cold email con la herramienta de enrichment de leads y empresas más potente

Configuración de Campañas de Cold Email

Te guiaremos en el proceso de configurar tu primera campaña de cold email, incluyendo la carga de datos, la creación de secuencias de mensajes y la configuración de la campaña.

Gestión de respuestas

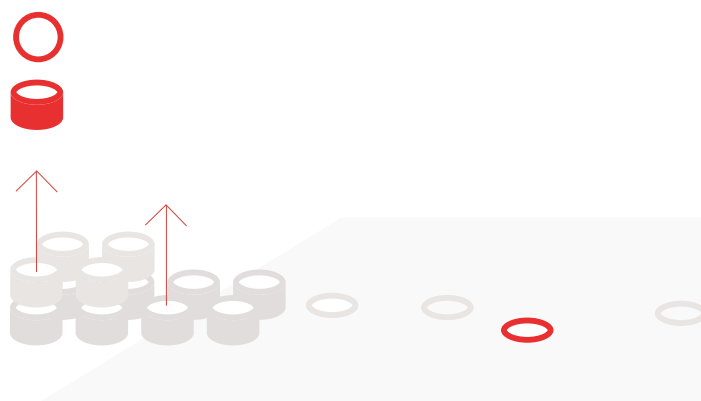
Aprenderás a gestionar las respuestas a tus campañas de cold email de manera eficiente utilizando el Inbox maestro, asegurando un seguimiento efectivo.

Enrichment de leads y empresa

Descubrirás cómo enriquecer la información de tus leads y empresas objetivo con datos adicionales para una personalización profunda de tus comunicaciones.

Aplicación de IA en el enriquecimiento

Exploraremos cómo la inteligencia artificial puede ser utilizada dentro de las herramientas de enriquecimiento para escalar la personalización de tus emails y mejorar la relevancia de tus mensajes.



SESIÓN 11

Test y Certificación

Evaluación integral de conocimientos

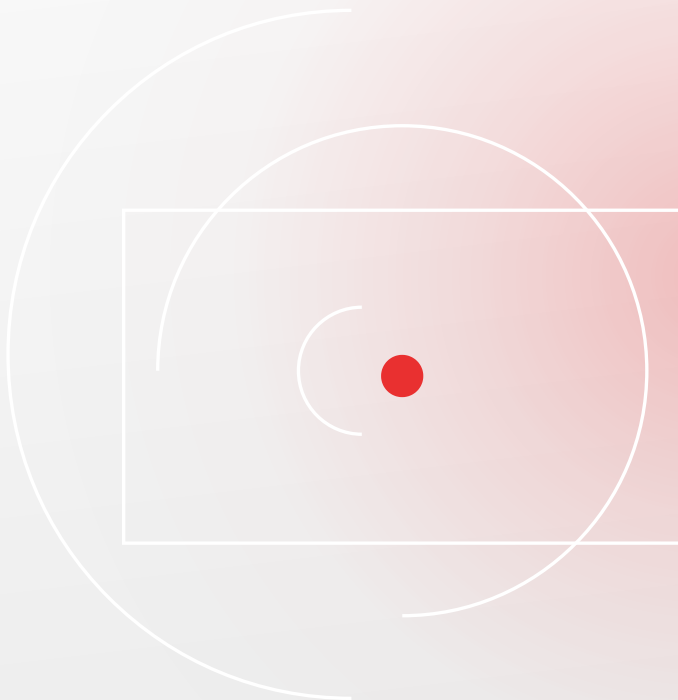
Completa un test que cubre todos los aspectos esenciales del programa para demostrar tu comprensión y habilidad en la aplicación de las estrategias de ventas en LinkedIn y el uso de IA.

Reflexión y autoevaluación

Participa en una sesión de reflexión para revisar tu progreso a lo largo del programa, identificando áreas de fortaleza y oportunidades para el desarrollo continuo.

Certificación de logros

Obtén una certificación que valida tus nuevas habilidades y conocimientos en IA y LinkedIn en Ventas, reforzando tu perfil profesional y abriendo nuevas oportunidades en tu carrera.



Profesores seleccionados cuidadosamente, con experiencia en grandes empresas tecnológicas



Víctor Costa
Host del Programa
y Ceo de la escuela

Licenciado en Ciencias Empresariales, Máster en Dirección Comercial y Marketing en el IE Business School y Máster en Intl. Management (INSEAD).

Ha trabajado durante 14 años en Microsoft y es fundador y CEO de Advanced Consulting y Sales Business School.



Jorge Gil Peña
Profesor en Inteligencia Artificial

Ingeniero informático con estudios en varias universidades prestigiosas y experiencia laboral en empresas de software como Salesforce, Telefónica e IBM.

Fundador de startup de eLearning y actual Scaleup Manager de Transformación Digital en Google, además de profesor en Sales Business School.



Pedro de Vicente
Profesor en LinkedIn

Licenciado en Psicología, con MBA en Marketing y Gestión Comercial, MBA en Administración y gestión de empresas, y Máster en Marketing Digital.

Colaboró con AB Internet Networks, es socio en Social Lex, profesor de LinkedIn, ponente en IE Business School y Escuela de Organización Industrial, y CEO de Exprimiendo LinkedIn.



Método de enseñanza Práctica



Profesionales en Activo



Perspectiva Internacional



Experiencia en Grandes Empresas



Cargos con Responsabilidad en Ventas



Directivos de Éxito

1ª Escuela de Negocios Especializada en Ventas

*¿Quién está detrás
del Programa
Avanzado
de Inteligencia
Artificial y LinkedIn
en Ventas?*



Sales Business School nació con el objetivo de profesionalizar la función comercial y la Consultoría de Ventas. Desde nuestros inicios, contamos con una experiencia de más de 30 años en los sectores de la Venta Relacional y la Consultoría de Negocios al más alto nivel.

Fruto de esta experiencia y de la detección de una necesidad en el mercado de los profesionales especializados en las Ventas, en Sales Business School damos prioridad a una enseñanza y un aprendizaje altamente práctico, participativo y colaborativo.

Formaciones exclusivamente de Ventas creadas por directivos en activo, comprometidos con transformar el área comercial



ADAPTADAS A PROFESIONALES EN ACTIVO

Aprendizaje práctico para perfiles de alta ocupación que desean equilibrio entre formación continua y responsabilidades laborales y familiares.



CONECTANDO ESFUERZOS INDIVIDUALES CON METAS GENERALES

Alineamos las formaciones especializadas con los objetivos específicos de tu empresa.



METODOLOGÍA DE VENTAS PROBADA

Estableciendo la estructura en etapas clave durante todo el proceso, permitiendo predecir las oportunidades y áreas de mejora en cada caso.



FORMACIÓN CERTIFICADA

Certificación demandada por las más importantes compañías del mercado. Con evaluación de Casos Prácticos, Test de Conocimientos y Valoración Cualitativa Individualizada.



*¿Por qué
Sales Business School?*

Alianza Estratégica con Harvard



**Harvard
Business
Publishing**
Education

CONTENIDOS Y CASOS PRÁCTICOS DE HARVARD BUSINESS PUBLISHING

Nuestra alianza estratégica con Harvard Business Publishing nos permite ofrecer a nuestros alumnos una selección de contenidos de referencia -obtenidos de su base de datos compuesta por más de 50.000 artículos, documentos y casos prácticos de referencia-, que invitan a la reflexión y al análisis, para poder hacer frente a los nuevos retos y desafíos que presenta el mercado actual.

Los módulos y sesiones de los Programas de formación se complementan con contenidos y casos prácticos extraídos directamente de esta prestigiosa Escuela.

**Sales
Business
School**



**Harvard
Business
Publishing**
Education

	FECHA	SESIÓN	PROF
S1	20/05/2024 Lunes 18:30h-21:30h	INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN VENTAS. INTRODUCCIÓN Y APLICACIÓN DE LA IA <ul style="list-style-type: none"> Introducción a la IA en Ventas Aplicación a la IA en Ventas 	<i>Víctor Costa y Jorge Gil Peña</i>
S2	23/05/2024 Jueves 18:30h-21:30h	PROSPECCIÓN Y CUALIFICACIÓN DE LEADS CON IA <ul style="list-style-type: none"> Casos de éxito: Herramientas Prospección Casos de éxito: Herramientas Cualificación 	<i>Jorge Gil Peña</i>
S3	27/05/2024 Lunes 18:30h-21:30h	NEGOCIACIÓN Y CIERRE. IMPLEMENTACIÓN Y GESTIÓN DE LA IA EN VENTAS <ul style="list-style-type: none"> Negociación y Cierre de Ventas con IA Implementación y Gestión de la IA en Ventas 	<i>Jorge Gil Peña</i>
S4	05/06/2024 Miércoles 18:30h-21:30h	CASOS PRÁCTICOS FINALES DE IA <ul style="list-style-type: none"> Ejercicio Práctico: Generación de la Demanda Ejercicio Práctico: Mejorar Productividad y Cierre con la IA 	<i>Jorge Gil Peña</i>
S5	10/06/2024 Lunes 18:30h-21:30h	OPTIMIZACIÓN DEL PERFIL DE LINKEDIN Y ESTRATEGIAS DE LOCALIZACIÓN DE TARGET CON SALES NAVIGATOR <ul style="list-style-type: none"> El perfil de LinkedIn para proyectos de lead generation Cómo localizar a tu target en LinkedIn 	<i>Pedro de Vicente</i>
S6	12/06/2024 Miércoles 18:30h-21:30h	CONSTRUCCIÓN DE RED Y ESTRATEGIA DE CONTENIDOS EN LINKEDIN <ul style="list-style-type: none"> Cómo construir la red de contactos con leads de calidad Estrategia de contenidos en LinkedIn 	<i>Pedro de Vicente</i>
S7	17/06/2024 Lunes 18:30h-21:30h	ESTRATEGIAS DE PROSPECCIÓN EN LINKEDIN Y AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS <ul style="list-style-type: none"> Cómo prospectar en LinkedIn según tu target Prospectando con leads que son contactos directos pero no activos 	<i>Pedro de Vicente</i>
S8	19/06/2024 Miércoles 18:30h-21:30h	TECNOLOGÍA DE AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS EN LINKEDIN <ul style="list-style-type: none"> Cómo llevar búsquedas de LinkedIn al software de automatización Cómo crear una campaña automática para invitar a conectar en LinkedIn 	<i>Pedro de Vicente</i>
S9	24/06/2024 Lunes 18:30h-21:30h	TECNOLOGÍA PARA EXTRAER EMAILS Y ESTRATEGIAS DE COLD EMAIL <ul style="list-style-type: none"> Tecnología para extraer emails y teléfonos Estrategias de cold email 	<i>Pedro de Vicente</i>
S10	26/06/2024 Miércoles 18:30h-21:30h	CREACIÓN DE CAMPAÑAS DE COLD EMAIL <ul style="list-style-type: none"> Cómo crear tu primera campaña de cold email en el software de envío Herramientas de enrichment de leads y empresas 	<i>Pedro de Vicente</i>
S11	03/07/2024 Miércoles 18:30h-21:30h	TEST Y CERTIFICACIÓN	<i>Víctor Costa</i>



MODALIDAD

Videoconferencia
en español.



HORARIO

2 días a la semana
18:30h – 21:30h



CONVOCATORIA

Reserva tu plaza
20 de mayo de 2024



PRECIO

3.500 €

* *Financiación para particulares hasta 12 meses*

* *Bonificable para empresas - Fundae*



DURACIÓN

11 sesiones, 2 meses
20/05/24 - 03/07/24

[SOLICITAR
ADMISIÓN](#)

**Bonificable para Empresas*

**Financiación para Particulares*



sequra



Este programa es tu puerta de entrada a una nueva era de Ventas.

**Fórmate y Certifícate
en Inteligencia Artificial
y LinkedIn para Ventas.
Transforma tu enfoque
Comercial**

[SOLICITAR
ADMISIÓN](#)

**Bonificable para Empresas
Financiación para Particulares



secura

Best-in-Class Selling!

Cl. de la Azalea, 1, 28109 Madrid

Teléfono : **917 87 47 46**

www.salesbusinessschool.es

facebook.com/salesbusinessschool/

instagram.com/salesbusinessschool/

linkedin.com/school/salesbusinessschool/



**— Inteligencia Artificial
& LinkedIn para Ventas**