

IA y LinkedIn para Ventas

Programa Avanzado en Inteligencia Artificial
y LinkedIn para Ventas

DOBLE PROGRAMA

**Sales
Business
School**



**Harvard
Business
Publishing
Education**

Tabla de Contenidos:



El programa Avanzado
de IA y LinkedIn para Ventas 03

Temario 08

Profesores seleccionados
cuidadosamente, con experiencia en
grandes empresas tecnológicas 25

Sales Business School, la 1ª Escuela
especializada en Ventas y Consultoría 26

Calendario de sesiones 29

Resumen del Programa 31



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

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

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

Esta formación te proporcionará las bases sólidas para comenzar a generar leads en LinkedIn de manera estratégica y efectiva. Al optimizar tu perfil, analizar tu red de contactos y comprender las dinámicas de la plataforma, estarás mejor preparado para alcanzar tus objetivos comerciales.



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.

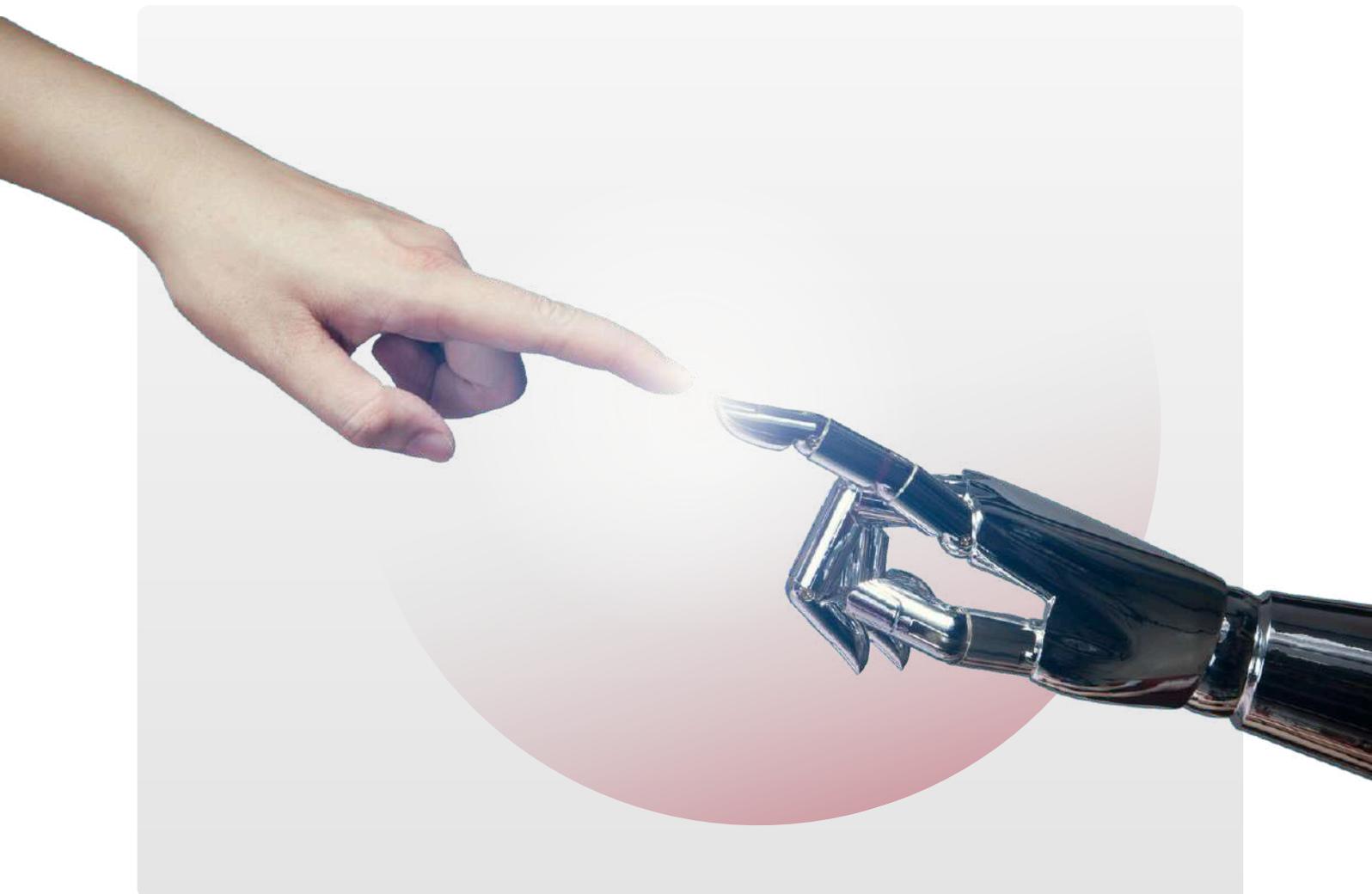
El Programa Avanzado de Inteligencia Artificial y LinkedIn para Ventas está diseñado para dotar a los profesionales del ámbito comercial con la sistematización, habilidades y herramientas necesarias para optimizar la estrategia de Ventas a través de LinkedIn.

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.
-  Prospeccionar 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 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 oportunidades de negocio.

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



SESIÓN 1

Prospección. Analizar el territorio para plan de Ventas

Conceptos clave de la IA

Profundizaremos en conceptos clave de la IA, evolución, tipos de IA y sus aplicaciones en el ciclo de Ventas. Impacto de la IA en Ventas: tiempos, colaborar y escalar.

Entiende tu mercado potencial

Profundizarás en el conocimiento de tu mercado potencial, descubrirás tus nichos y tus diferenciadores clave, explorando tu posicionamiento estratégico con IA

Prompting Engineer: optimizar las instrucciones a la IA

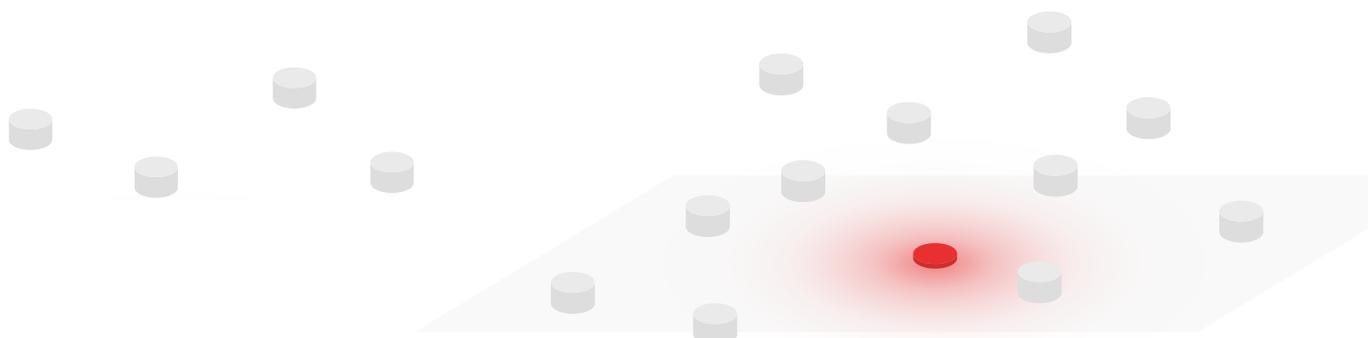
Dominaremos el diseño y la optimización de las instrucciones para IA. Introducción PTCF (People, Task, Context y Format). Herramientas clave, como Perplexity.

Tareas de análisis con IA. Investigación de mercado

Realizaremos una investigación profunda de mercado. Resúmenes interactivos para Research de insights (extraer información clave de grandes conjuntos de datos) sobre PDF's e informes.

Investigación de cuentas y negocios

Aprenderemos a investigar cuentas y negocios con IA, generando informes, podcast resumen... Analizaremos objetivos, soluciones y competencia, consolidando Feeds, Newsletter...



SESIÓN 2

Estracción de contactos. Mejorar el número de reuniones

Introducción a la herramienta Apollo.io

Aprenderás qué es la herramienta Apollo.io: qué es y para qué se utiliza. Las ventajas de usar Apollo para la extracción de contactos.

Primeros pasos con tu cuenta de Apollo

Te explicaremos cómo configurar la cuenta de Apollo desde el inicio -con el registro y creación de perfil-, y la navegación por la interfaz de usuario.

Técnicas de búsqueda avanzada y extracción de datos

Aprenderás los filtros y parámetros de búsqueda y la optimización de criterios para encontrar contactos relevantes.

Extracción de datos de contactos y su gestión y organización

Exploraremos los métodos para exportar información y sus distintos formatos. Así como la creación de listas y segmentos y el etiquetado y categorización de contactos extraídos.

Mejores prácticas y consideraciones éticas

Analizaremos el cumplimiento de normativas de privacidad (GDPR, CCPA, etc.) y la frecuencia y volumen de extracción recomendados.

SESIÓN 3

Generar contenido para conseguir leads. Mejorar el ratio de captación

Metodología Agile de Implementación

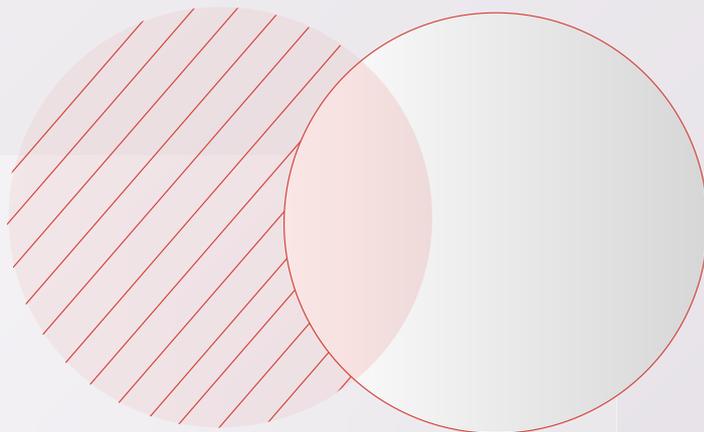
Realizaremos un análisis de la Metodología Agile de Implementación, poniendo el foco en herramientas clave como Gemini Workspace y en plataformas con IA para ofimática.

Marketing de Contenidos con IA

Dominarás la investigación de cuentas: segmentar cuentas, retos industria... Investigarás datos de contacto (email, teléfono, retos para el rol...). Enriquecerás datos en varias filas en paralelo.

Emails y comunicaciones personalizadas

Aprenderás la generación e emails y comunicaciones (como Newsletters) personalizadas. Discutiremos los desafíos de la IA: personalizar versus automatización.



SESIÓN 4

Automatización de mensajes con cadencia. Incrementa el porcentaje de captación

Definición de estrategias de automatización

Aprenderás cuáles son las mejores estrategias de comunicación para incrementar el porcentaje de éxito de captación del lead.

La cadencia de Ventas

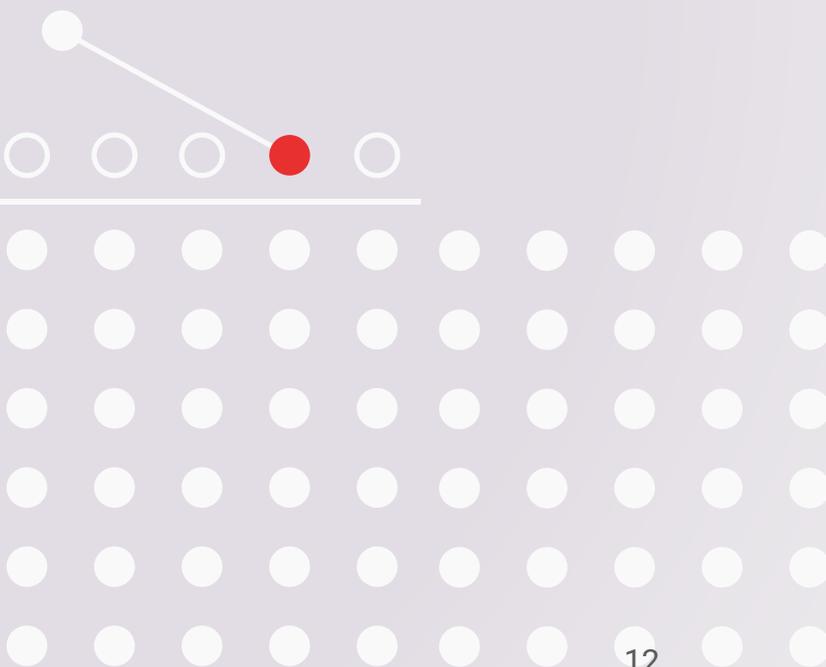
Dominarás las cadencias en Apollo, crearás plantillas de mensajes y establecerás reglas y condiciones para tus mensajes. Conocerás las mejores prácticas para cadencias efectivas.

Automatización de secuencias de contacto

Configurarás correos electrónicos automáticos, programarás llamadas de seguimiento e integrarás la herramienta con otras plataformas como CRMs o calendarios.

Personalización a escala y análisis y optimización de cadencias

Aprenderás cómo se usan los campos dinámicos, la segmentación y adaptación de mensajes; cuáles son las métricas clave para medir el éxito y cómo realizar test A/B en cadencias.



SESIÓN 5

Cualificar leads con IA. Mejorar la ratio de lead a oportunidad

Cualificación de leads con IA en las diferentes etapas

Realizarás criterios de priorización (lead scoring), prepararás primera reunión (investigación del cliente), durante la reunión (control de tiempos y señales de compra) y seguimiento tras la reunión (feedback) con la IA.

Automatizar tareas mejorando el ratio de lead a oportunidad

La automatización de tareas con Inteligencia Artificial (Gems de Gemini o GPT's) mejora sustancialmente el ratio de lead a oportunidades, gracias a una mejor cualificación de tus leads.

Prompting Engineer Avanzado

Aprender prompting engineering es hablar el idioma de la Inteligencia Artificial. Guiarás a la IA para que genere resultados creativos e innovadores.

Construye tus primeros agentes para el acompañamiento en la etapa de Ventas

Dominarás los principales agentes de IA altamente personalizables, como Gemini Gems, y el uso de las plataformas con IA, como el CRM o ERP ((Planificación de Recursos Empresariales).



SESIÓN 6

Crear soluciones con IA junto al cliente

Aumenta la eficiencia en Ventas utilizando tecnología avanzada

Mejora de la capacitación utilizando la tecnología RAG (Retrieval-Augmented Generation). El sistema RAG proporciona acceso en tiempo real a información relevante y personalizada.

Generar contenido formativo personalizado en tiempo real

Aprenderás a generar contenido personalizado en tiempo real, utilizando bases de conocimientos construidas a partir de datos históricos y mejores prácticas de Ventas.

Simulación y escenarios de Ventas realistas

Crearás escenarios de Ventas hiperrealistas en los que puedes poner en práctica tus habilidades desarrolladas, como la negociación.

Manejar de manera efectiva las objeciones

Descubrirás cómo manejar mejor las objeciones, entendiendo más a fondo el contexto del cliente y de la Venta.

Combinar RAG con otras herramientas de Ventas

Aprende a conectar RAG con otras herramientas como el CRM y descubre cómo utilizarlas para organizar mejor tu trabajo.

Sistema de seguimiento del progreso

Implementación de un sistema de seguimiento del progreso basado en datos de rendimiento, utilizando herramientas de CRM y plataformas de análisis de conversaciones.



SESIÓN 7

Optimización de procesos de Ventas con automatización

Automatización de campañas de correos electrónicos

Dominarás la automatización de campañas de correos electrónicos personalizados y secuencias de contacto mediante herramientas como Zapier, Make o n8n.

Programación de reuniones, recordatorios y tareas

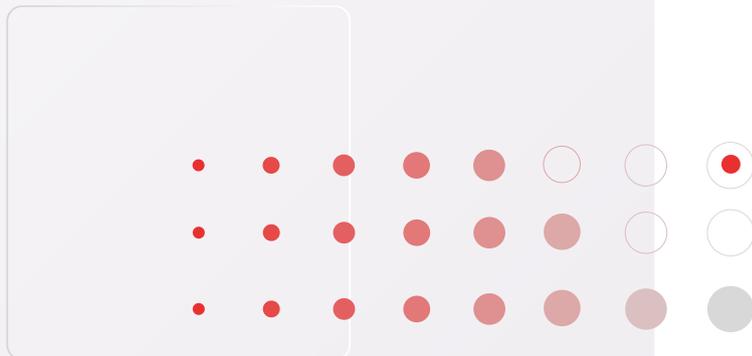
Aprenderás el uso de asistentes virtuales y plataformas de integración para automatizar la programación de reuniones y recordatorios, la actualización automática del calendario, como Calendly o Google Calendar con IA.

Gestión del CRM (Customer Relationship Management)

Actualización automática de datos en el CRM después de interacciones con los clientes (seguimiento de llamadas, correos electrónicos, reuniones).

Recordatorios y tareas para seguimiento de leads

Automatización de recordatorios para seguimientos de leads, presentación de propuestas y otras tareas clave para cerrar Ventas.



SESIÓN 8

Cierre de Ventas. Negociación efectiva y análisis avanzado de Ventas

Analiza con herramienta de Business Intelligence

Analiza conversacionalmente los datos de tu empresa con herramienta de Business Intelligence como Looker.

Saca el máximo partido a la herramienta Looker

Aprenderás qué es Looker y las ventajas de esta herramienta respecto a otras de BI (Business Intelligence), así como la información que puede contener y sus fuentes.

Configuración de Looker

Dominarás la creación de paneles de control (dashboards), la personalización de informes y vistas, la creación de filtros y alertas, así como la exploración de datos.

Diseño de un agente de cierre

Conseguirás diseñar un agente de cierre para negociar efectivamente y aprender a utilizar la herramienta Looker para realizar análisis avanzados en Ventas.

Escala un plan de IA para tu empresa

Diseña un plan de IA para tu negocio. Descubre el mapa de casos de uso de la IA, proceso de análisis de Tareas con IA Generativa, Canva del cliente & Unique Selling Point.

SESIÓN 9

Test y Certificación en Inteligencia Artificial para Ventas

Evaluación integral de conocimientos

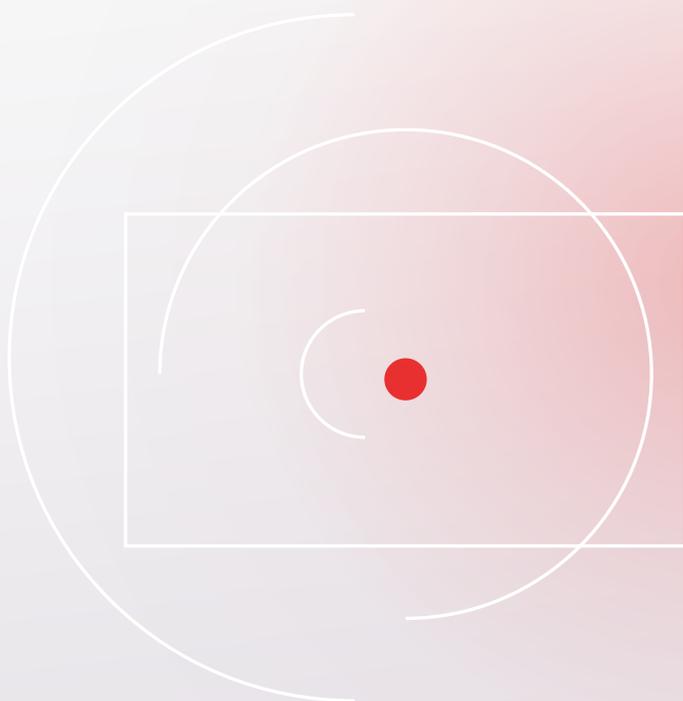
Completa un test que cubre todos los aspectos esenciales del programa para demostrar tu comprensión y habilidad en la aplicación de la IA en las estrategias de Ventas.

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

Obtén una certificación que valida tus nuevas habilidades y conocimientos en Inteligencia Artificial (IA) para Ventas, reforzando tu perfil profesional y abriendo nuevas oportunidades en tu carrera.



SESIÓN 10

El perfil en proyectos de generación de negocio

Repensando todas las secciones del perfil

Aprenderás a revisar cada sección de tu perfil —desde el titular hasta los destacados— para alinear todo con tus objetivos de negocio y atraer a tus potenciales clientes.

Cómo construir autoridad y transmitir credibilidad y confianza desde el perfil

Descubrirás cómo usar pruebas sociales, testimonios, experiencia y lenguaje persuasivo para proyectar autoridad profesional y generar confianza inmediata.

Qué haces por tus clientes potenciales, con qué clientes trabajas, cuál es la envergadura de tus proyectos

Te enfocarás en comunicar claramente el valor que ofreces, con ejemplos específicos que muestren a quién ayudas, cómo lo haces y el impacto real de tus proyectos.

Mostrando que ya has tenido éxito con clientes similares

Aprenderás a destacar casos de éxito y resultados concretos que validen tu experiencia y refuercen tu credibilidad ante nuevos prospectos similares.

Práctica: desarrolla tu propuesta de perfil con el enfoque visto

Aplicarás todo lo aprendido para redactar una versión optimizada de tu perfil, alineada con tu estrategia de generación de negocio en LinkedIn.



SESIÓN 11

El análisis de la red de contactos

El buscador avanzado en las cuentas gratuita

Explora todo el potencial del buscador gratuito de LinkedIn: combina filtros como sector, ubicación y cargo para encontrar perfiles clave sin necesidad de herramientas de pago.

El buscador de la cuenta LinkedIn Sales Navigator

Conoce las funcionalidades avanzadas de Sales Navigator, cómo segmentar con precisión, guardar leads y hacer seguimiento estratégico de tus prospectos ideales.

LinkedIn busca etiquetas, no entiende de significados

Entiende cómo funciona el motor de búsqueda de LinkedIn, basado en palabras clave y etiquetas, y aprende a usar los términos adecuados para mejorar tus resultados.

Cómo analizar la presencia de tu target en tu red de contactos

Aprenderás a auditar tu red actual para saber si ya tienes en ella decisores clave, cuántos hay, cómo interactúan y qué acciones tomar para fortalecer esos vínculos.

Práctica: analiza la presencia de tu target decisor en tu propia red

Aplicarás lo aprendido haciendo un análisis real de tu red para identificar cuántos contactos cumplen con el perfil de cliente ideal y qué acciones puedes tomar con ellos.



SESIÓN 12

Construcción de la comunidad

Un contacto no activo, es una puerta cerrada

Aprenderás a identificar los perfiles que no interactúan en LinkedIn y por qué no conviene centrar esfuerzos en ellos, ya que no ofrecen oportunidades de conversación ni visibilidad.

Cómo localizar a los contactos activos

Te enseñaremos a detectar señales de actividad como publicaciones, comentarios y reacciones que indican que un contacto está presente y puede convertirse en una oportunidad real.

Mensajes para conectar con contactos activos

Verás ejemplos y estructuras de mensajes efectivos para conectar con personas activas, creando vínculos relevantes desde el primer contacto y aumentando tu tasa de respuesta.

Cómo acercarnos a contactos no tan activos

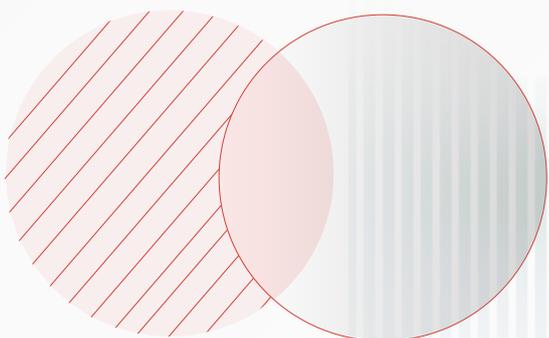
Aprenderás estrategias para iniciar relación con perfiles menos activos sin parecer invasivo, generando interés y abriendo la posibilidad de futuras interacciones.

Mensajes para invitar a contactos poco activos

Descubre fórmulas de mensajes que despiertan curiosidad y conexión incluso en contactos con baja actividad, aumentando las probabilidades de que acepten tu invitación.

Práctica: elabora algunos mensajes según los ejemplos vistos

Pondrás en práctica todo lo aprendido creando mensajes reales adaptados a distintos tipos de contactos, para usar directamente en tus campañas de conexión.



SESIÓN 13

La estrategia de contenidos

Los pilares del plan de contenidos

Identificarás los grandes temas sobre los que debe girar tu comunicación para conectar con tu audiencia, posicionarte como referente y mantener una línea coherente en el tiempo.

Tipos de contenidos según el nivel de *awareness*

Aprenderás a crear contenidos adaptados al grado de conciencia del cliente: desde educar a los que no te conocen hasta convertir a los que ya están listos para comprar.

Ejemplos de contenidos según el *awareness*

Verás ejemplos claros de publicaciones adaptadas a cada etapa del viaje del cliente, para inspirarte y crear contenido más intencional y estratégico.

El papel de los Hooks en los posts

Descubrirás cómo captar la atención desde el primer segundo con ganchos efectivos que hacen que el usuario se detenga, lea y quiera interactuar con tu publicación.

El propósito de todo contenido y los CTAs o “llamada a la acción”

Verás cómo cada contenido debe tener un objetivo definido y cómo usar llamadas a la acción para guiar a tu audiencia hacia la siguiente etapa del embudo.

El plan de contenidos semanal

Aprenderás a organizar tus publicaciones en una estructura semanal clara que te permita mantener la constancia, variedad y equilibrio entre visibilidad, valor y conversión.

El *spreadsheet* de control de *engagement*

Te llevarás una plantilla para medir el rendimiento de tus publicaciones y hacer seguimiento de métricas clave como alcance, interacciones y oportunidades generadas.

La estrategia de interacción con contenidos de terceros

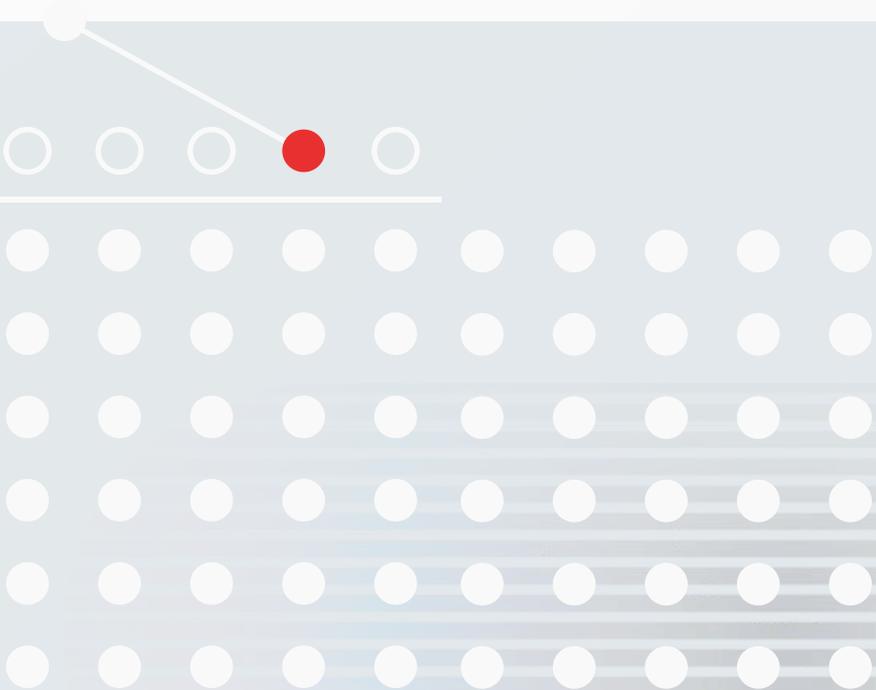
Verás cómo interactuar con publicaciones de otros te posiciona, aumenta tu visibilidad y te permite acercarte a prospectos de forma natural y orgánica.

Cómo la IA te ayuda a potenciar tu estrategia

Aprenderás a usar herramientas de inteligencia artificial para generar ideas, mejorar redacción, reformular contenidos y escalar tu presencia con menor esfuerzo.

Práctica: mejora contenidos con la IA

Aplicarás lo aprendido usando IA para optimizar tus propios contenidos, mejorar títulos, claridad del mensaje y efectividad de tus llamadas a la acción.



SESIÓN 14

La estrategia de DMs o mensajes directos en LinkedIn

Creando contexto/relación antes de enviar un DM

Antes de enviar un mensaje directo, es clave establecer un contexto que facilite la conversación. Verás cómo generar cercanía a través de interacciones previas y puntos en común.

Los DMs como continuación de conversaciones iniciadas en posts, eventos o comentarios

Aprenderás a identificar oportunidades para llevar una conversación pública al ámbito privado, dándole continuidad a un intercambio genuino y sin parecer intrusivo.

Otras interacciones que dan pie a abrir conversaciones por DM

Verás cómo distintos gestos dentro de LinkedIn —aunque sutiles— pueden servir como excusa para abrir una conversación por privado, aprovechando el interés mostrado por el contacto.

- Visitan tu perfil
- Se convierten en “Seguidores” de tu actividad
- Te invitan a conectar
- Aceptan tu invitación a conectar
- Se inscriben a tu evento
- Comentan o hacen “like” a uno de tus posts o comentarios
- Responden a tus comentarios sobre sus comentarios
- Siguen a referentes de tu industria

SESIONES 15 Y 16

La estrategia de DMs o mensajes directos (las etapas de todo DM)

Cómo iniciar la conversación

Aprenderás a iniciar conversaciones de forma natural, sin sonar forzado ni comercial, usando contexto compartido, interés genuino o interacciones previas como punto de partida.

Detección y exploración del problema

Descubrirás cómo hacer preguntas estratégicas que te ayuden a entender los retos reales del contacto, sin parecer invasivo, generando una conversación empática y útil.

Confirmación del diagnóstico

Te enseñaremos cómo resumir lo que has comprendido del problema del contacto, validando tu percepción y mostrando que has escuchado activamente, generando confianza.

Aportación de valor

Verás cómo aportar una idea, recurso, pregunta poderosa o sugerencia útil que le haga ver tu experiencia, sin necesidad de vender, para abrir el camino hacia una colaboración.

Sugiriendo la llamada

Aprenderás cómo proponer una llamada o reunión de forma sutil, respetuosa y natural, alineando el interés mutuo y sin presión, aumentando la probabilidad de que te diga que sí.

El *mindset* a tener en cuenta

Trabajarás la mentalidad con la que debes encarar cada conversación: enfocarte en aportar, escuchar y conectar con autenticidad, sin necesidad de “cerrar” en cada mensaje.



SESIÓN 17

Herramientas recomendables para ejecutar la estrategia

Cómo gestionar el buzón de LinkedIn de forma eficiente

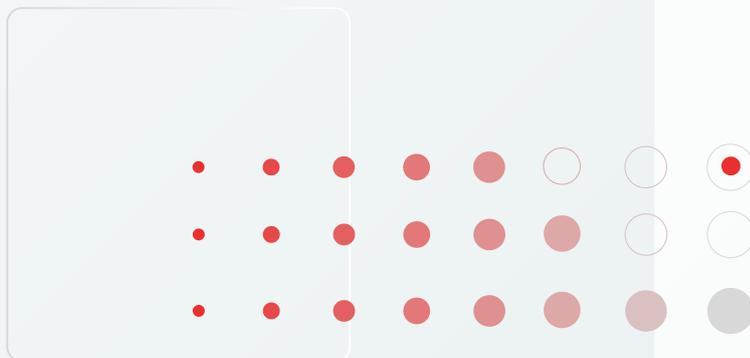
Aprenderás a organizar tus mensajes, usar etiquetas, anclar conversaciones y responder con agilidad para no perder oportunidades y mantener una bandeja de entrada productiva.

Construcción y control de listas de prospectos y referentes

Verás cómo crear listas claras y organizadas de prospectos y referentes para darles seguimiento, priorizar contactos clave y mantener una visión estratégica de tu red.

Otras opciones

Explorarás herramientas externas y complementarias a LinkedIn que te ayudarán a automatizar tareas, medir resultados y escalar tu estrategia de prospección de forma inteligente.



SESIÓN 18

Test y Certificación

Evaluación integral de conocimientos

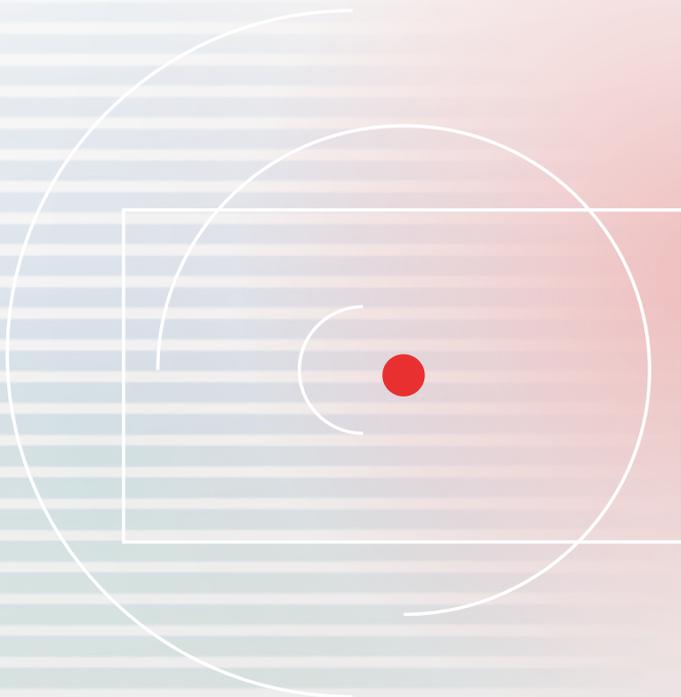
Completa un test que cubre todos los aspectos esenciales del programa para demostrar tu comprensión y habilidad en la aplicación de las estrategias de ventas en LinkedIn.

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 de 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.
Profesor de LinkedIn, ponente del IE Business School y la Escuela de Organización Industrial. Además, es CEO de la Agencia especializada en ventas B2B: Exprimiendo LinkedIn.*



Juan Beltrán
Profesor en Inteligencia Artificial

*Estudió Informática de Sistemas en la Universidad Pontificia de Salamanca.
Ha ocupado puestos de responsabilidad para empresas como Catenon, PricewaterhouseCoopers, Prosegur o Expedia Group.
Actualmente es Digital Strategy & IA Director en Syntonize y cofundador en Memba.*



Método de enseñanza Práctica



Profesionales en Activo



Perspectiva Internacional



Experiencia en Grandes Empresas



Cargos con Responsabilidad en Ventas



Directivos de Éxito

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

1ª Escuela de Negocios Especializada 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	SESIONES	PROF
S1	01/10/2025 Miércoles 18:30h-21:30h	PROSPECCIÓN. ANALIZAR EL TERRITORIO PARA EL PLAN DE VENTAS <ul style="list-style-type: none"> • Entiende tu mercado potencial, descubre tus nichos y tus diferenciadores clave explorando tu posicionamiento estratégico con la IA • Conceptos clave de la IA. Técnicas de Prompting engineering para optimizar las instrucciones a la IA. Análisis inicial de las plataformas IA 	VÍCTOR COSTA Y JORGE GIL
S2	06/10/25 Lunes 18:30h-21:30h	EXTRACCIÓN DE CONTACTOS. MEJORAR EL NÚMERO DE REUNIONES <ul style="list-style-type: none"> • Qué es Apollo y para qué se utiliza. Configuración y manejo de la herramienta • Ventajas de usar Apollo para la extracción de contactos 	JUAN BELTRÁN
S3	08/10/25 Miércoles 18:30h-21:30h	GENERAR CONTENIDO PARA CONSEGUIR LEADS. MEJORAR EL RATIO DE CAPTACIÓN <ul style="list-style-type: none"> • Técnicas avanzadas de Prompting engineering para evitar Alucinaciones de la IA • Herramientas de IA para escuchar en redes sociales tu mercado, generar contenido segmentado y crear newsletters con IA de manera eficiente 	JORGE GIL
S4	13/10/25 Lunes 18:30h-21:30h	AUTOMATIZAR MENSAJES CON CADENCIA. INCREMENTAR EL PORCENTAJE DE CAPTACIÓN <ul style="list-style-type: none"> • Las cadencias de Ventas. Tipos de cadencias en B2B • Configuración de cadencias en Apollo. Creación de plantillas. Personalización a escala. Reglas y condiciones 	JUAN BELTRÁN
S5	15/10/25 Miércoles 18:30h-21:30h	CUALIFICAR LEADS CON IA. MEJORAR LA RATIO DE LEAD A OPORTUNIDAD <ul style="list-style-type: none"> • Criterios de priorización de leads (lead scoring), prepara primera reunión (investigación de cliente), durante reunión (control de tiempos y señales de compra) y seguimiento tras reunión • Construye tus primeros agentes para acompañamiento en las etapas de Venta 	JORGE GIL
S6	20/10/25 Lunes 18:30h-21:30h	CREAR SOLUCIONES CON IA JUNTO AL CLIENTE <ul style="list-style-type: none"> • Mejoramos la eficiencia en Ventas usando tecnología avanzada para responder mejor a las necesidades del cliente • Ayudamos a manejar mejor las objeciones, entendiendo más a fondo el contexto del cliente y de la Venta 	JUAN BELTRÁN
S7	22/10/25 Miércoles 18:30h-21:30h	CIERRE DE VENTAS. NEGOCIACIÓN EFECTIVA Y ANÁLISIS AVANZADO DE VENTAS <ul style="list-style-type: none"> • Analiza conversacionalmente los datos de tu empresa con herramienta de Business Intelligence como Looker • Construye tu asesor de cierre de Ventas y escala un plan de IA para tu empresa con estrategias de implementación ágiles y maximizando el impacto en ventas con la IA 	JORGE GIL
S8	27/10/25 Viernes 18:30h-21:30h	OPTIMIZACIÓN DE PROCESOS DE VENTAS CON AUTOMATIZACIÓN <ul style="list-style-type: none"> • Automatización de campañas de correos electrónicos, programación de reuniones y recordatorios, para hacer las tareas más fáciles • Gestionamos las relaciones con los clientes (CRM) para mantener un mejor seguimiento y comunicación 	JUAN BELTRÁN
S9	29/10/25 Miércoles 18:30h-21:30h	TEST Y CERTIFICACIÓN	VÍCTOR COSTA

	FECHA	SESIONES	PROF
S1	03/11/2025 Lunes 18:30h-21:30h	EL PERFIL EN PROYECTOS DE GENERACIÓN DE NEGOCIO <ul style="list-style-type: none"> Optimiza tu perfil para generar confianza, mostrar autoridad y atraer a tus clientes ideales con una propuesta clara y persuasiva. 	<i>Víctor Costa y Pedro de Vicente</i>
S2	05/11/2025 Miércoles 18:30h-21:30h	EL ANÁLISIS DE LA RED DE CONTACTOS <ul style="list-style-type: none"> Aprende a usar los buscadores de LinkedIn para detectar si tu público objetivo ya está en tu red y cómo identificar nuevas oportunidades. 	<i>Pedro de Vicente</i>
S3	10/11/2025 Lunes 18:30h-21:30h	CONSTRUCCIÓN DE LA COMUNIDAD. <ul style="list-style-type: none"> Descubre cómo detectar contactos activos, conectar estratégicamente y construir relaciones que abran puertas reales. 	<i>Pedro de Vicente</i>
S4	12/11/2025 Miércoles 18:30h-21:30h	LA ESTRATEGIA DE CONTENIDOS (I) <ul style="list-style-type: none"> Aprende a crear una estrategia de contenidos efectiva: desde pilares y tipos según el awareness hasta hooks, CTAs, planificación semanal, control de engagement e interacción estratégica. 	<i>Pedro de Vicente</i>
S5	17/11/2025 Lunes 18:30h-21:30h	LA ESTRATEGIA DE CONTENIDOS (II) <ul style="list-style-type: none"> Descubre cómo potenciar tu estrategia de contenidos con IA y aprende a optimizar publicaciones existentes mediante ejercicios prácticos y herramientas inteligentes. 	<i>Pedro de Vicente</i>
S6	19/11/2025 Miércoles 18:30h-21:30h	LA ESTRATEGIA DE DMS O MENSAJES DIRECTOS EN LINKEDIN (I) <ul style="list-style-type: none"> Aprende a identificar el momento adecuado para iniciar conversaciones por mensaje privado y cómo hacerlo con naturalidad, contexto y propósito estratégico. 	<i>Pedro de Vicente</i>
S7	24/11/2025 Lunes 18:30h-21:30h	LA ESTRATEGIA DE DMS O MENSAJES DIRECTOS EN LINKEDIN (II) <ul style="list-style-type: none"> Las etapas de todo DM: Domina las etapas clave de los mensajes directos para aportar valor, detectar necesidades y agendar llamadas sin sonar comercial. 	<i>Pedro de Vicente</i>
S8	26/11/2025 Miércoles 18:30h-21:30h	HERRAMIENTAS RECOMENDABLES PARA EJECUTAR LA ESTRATEGIA <ul style="list-style-type: none"> Gestiona tu bandeja de entrada, organiza prospectos y mejora la eficiencia con herramientas clave para escalar tu estrategia. 	<i>Pedro de Vicente</i>
S9	01/12/2025 Lunes 18:30h-21:30h	TEST Y CERTIFICACIÓN	<i>Víctor Costa</i>



HORARIO

Lunes y miércoles
18:30h – 21:30h



CONVOCATORIAS

Reserva tu plaza
01 de octubre de 2025



MODALIDAD

Videoconferencia
con grupos reducidos



DURACIÓN

18 sesiones, 2 meses
01/10/25 - 01/12/25



PRECIO

Inteligencia Artificial para Ventas	LinkedIn para Ventas	(Doble programa) IA y LinkedIn para Ventas
2650 €	2650 €	3950 €
5300 €		

[SOLICITAR ADMISIÓN](#)

**Bonificable para Empresas*
**Financiación para Particulares*



secura

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**



Best-in-Class Selling!

Cl. de la Azalea, 1, 28109 Madrid
Teléfono : **917 87 47 46**
www.salesbusinessschool.es

***Inteligencia Artificial
y LinkedIn para Ventas***

