



DIEGOENRIQUEZ@AFANCA.COM



PROPUESTA COMERCIAL

EL PUT*
AMO
DE LAS
VENTAS



PROPUESTA

Curso Virtual

Inteligencia Artificial: aprende sobre el uso de la inteligencia artificial en el mundo de las ventas

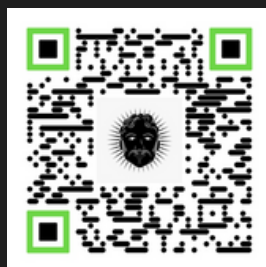


¿Quién es Diego?

“Orgullosa y apasionado Vendedor”



- Abogado y Notario
- Máster en SportsLaw
- Master in Business Administration – MBA – Marketing Specialization
- Técnico en Seguros y Fianzas
- Business Coach
- Director de empresas
- Host del Podcast CRECE O MUERE



EL PUT*
AMO
DE LAS
VENTAS





Inteligencia Artificial

Enfrentando muchos problemas con la gestión del tiempo y el mundo de las ventas:

- 1. Pérdida de Tiempo en Tareas Repetitivas**
- 2. Seguimiento Ineficiente de Leads y Oportunidades**
- 3. Falta de Personalización en la Comunicación con Clientes**
- 4. Ineficiencia en la Gestión de Datos y Clientes**
- 5. Baja Productividad del Equipo de Ventas**
- 6. Dificultad para Analizar y Predecir Tendencias de Ventas**

Y los buscamos resolver por medio de 4 módulos introductorios:

- 1. Módulo 1: IA en Ventas y Herramientas Famosas**
- 2. Módulo 2: Ingeniería de Prompts**
- 3. Módulo 3: Bots con IA y Aplicaciones Gratuitas**
- 4. Módulo 4: Automatización y CRM**



Módulos

- **Módulo 1: IA en Ventas y Herramientas Famosas**

¿Qué es la IA y cómo impacta en las ventas? La IA puede analizar grandes conjuntos de datos para identificar patrones y tendencias, lo que permite a los equipos de ventas tomar decisiones más informadas y personalizadas y conocer sobre algunas de las herramientas más populares como: ChatGPT, Gamma.ia, Copilot, Gemini.

- **Módulo 2: Ingeniería de Prompts**

¿Qué es la ingeniería de prompts y por qué es crucial? La ingeniería de prompts consiste en diseñar y optimizar las instrucciones que se le dan a los modelos de IA para obtener resultados precisos y relevantes. Ejemplos de prompts efectivos: Los prompts efectivos deben ser claros, concisos y específicos, proporcionando al modelo de IA toda la información necesaria para generar una respuesta útil.



Módulos

- **Módulo 3: Bots con IA y Aplicaciones Gratuitas**

Herramientas de bots basadas en IA (gpt4Sales + ManyChat) Los bots con IA pueden automatizar tareas repetitivas como responder preguntas frecuentes, programar citas y enviar correos electrónicos, liberando tiempo para que los equipos de ventas se concentren en tareas más estratégicas.

- **Módulo 4: Automatización y CRM**

Automatización con Make + Introducción al uso del CRM



ORGANIZACIÓN

- **Formato:** Online
- **Facilitador:** Diego Enríquez B.
- **Fechas:** 5, 6, 12 y 13 de noviembre
- **Duración:** 4 sesiones de 1 hora cada una
- **Horario:** 18 hrs a 19hrs (hora Guatemala)



PROPUESTA DE INVERSIÓN

Curso de Ventas **Virtual**

Valor de Inversión: Q1, 199.00 / US\$ 149

SOCIOS COMERCIALES



EN ESTE ESPACIO IRÁ EL
LOGO DE TU EMPRESA.
¿TE ANIMAS?



“Orgullosa y apasionado Vendedor”

EL PUT*
AMO
DE LAS
VENTAS



Diego Enríquez Beltranena
diegoenriquez@afanca.com

Diego Enríquez Beltranena
- Business Coach -

