

CURSO CORTO EDEX

Smart Sales: Estrategias de Ventas impulsadas por IA



ELIGE DECIDE EMPIEZA

 **Inicio:**
Miércoles 05
de Noviembre

 **Frecuencia:**
Semanal

 **Horario:**
19:00 - 22:30

 **Modalidad:**
Clases en
tiempo real

¿Qué es un EdEx?

Son cursos diseñados para, en corto tiempo, fortalecer tus conocimientos en aspectos vitales de toda gestión empresarial.

Ventajas



Siete semanas de aprendizaje intensivo en frecuencia semanal, con clases dictadas una vez por semana.



Diversidad temática con cinco áreas de especialización e inicios durante todo el transcurso del año.



Seguimiento de clases y envío de material académico a través de la plataforma de aprendizaje Canvas.



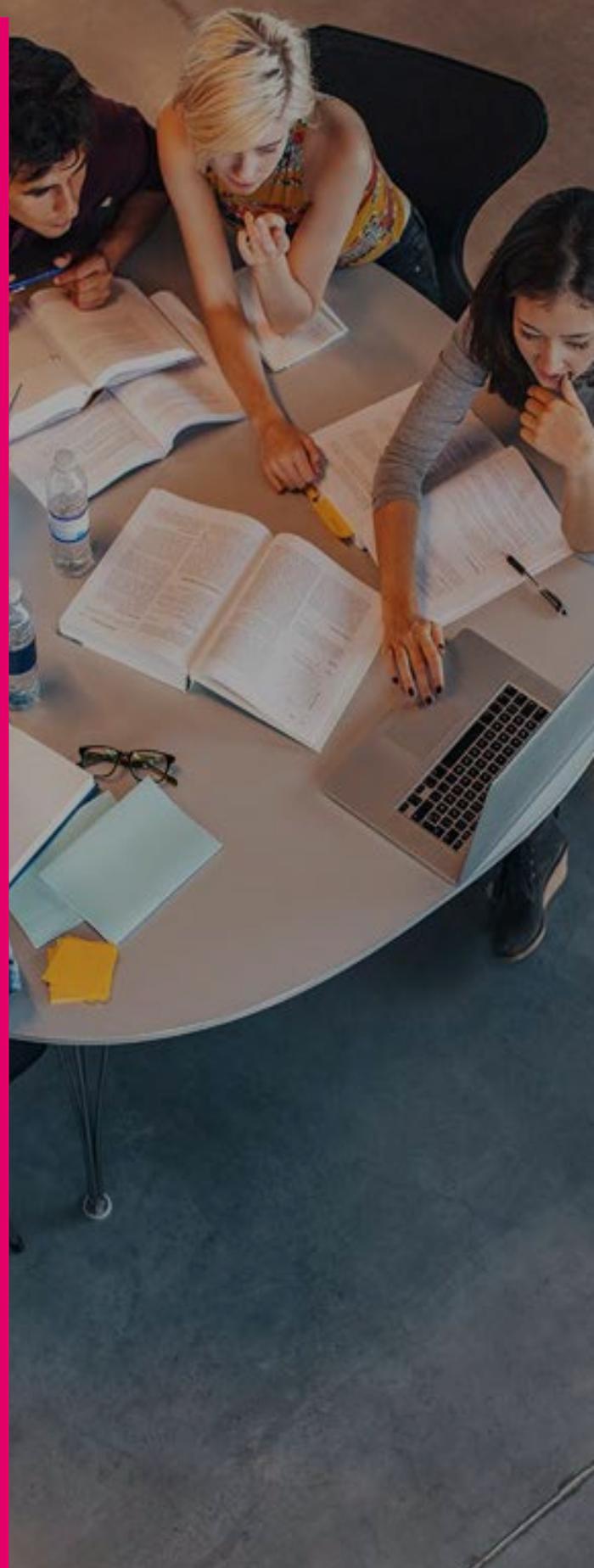
Asistencia personalizada y acompañamiento académico constante a lo largo de todo el programa.



Las clases son impartidas en tiempo real en la plataforma ZOOM, lo cual te permitirá intervenir y absolver dudas.



Opción de Certificación Progresiva para convalidar una Diplomatura de Estudios, de acuerdo a tu avance académico.



Descripción del Programa

El curso Smart Sales: Estrategias de Ventas Impulsadas por IA, los participantes aprenderán a mejorar la prospección, personalizar la comunicación, anticipar necesidades y optimizar cada etapa del proceso de ventas, combinando tecnología con inteligencia emocional y criterio profesional.

La inteligencia artificial (IA) está transformando el ciclo de ventas al permitir optimizar esfuerzos, descubrir oportunidades ocultas y responder con mayor agilidad a las necesidades del cliente. En este nuevo contexto, las organizaciones requieren equipos comerciales capaces de integrar herramientas de IA sin perder el valor del enfoque humano en la relación con el cliente.

Objetivo

Brindar a los participantes las herramientas necesarias para implementar de manera estratégica el uso de la IA, el cual les va a permitir mejorar la prospección, personalizar la comunicación, anticipar necesidades y optimizar cada etapa del proceso de ventas.

Dirigido a

Profesionales del área comercial, tales como ejecutivos de ventas, líderes de equipos comerciales, gerentes de cuentas clave (KAM), analistas de negocio, responsables de CRM y miembros de equipos encargados de la innovación y digitalización en entornos comerciales.

Ruta de Aprendizaje

SESIÓN 1 y 2
Miércoles 05 de
Noviembre

Fundamentos de Smart Sales y el nuevo Rol del vendedor digital

- Evolución del rol comercial en la era digital.
- Consultative selling y valor agregado en entornos complejos.
- Diferencias entre venta tradicional y venta impulsada por IA.

Inteligencia artificial aplicado al ciclo comercial

- IA como ventaja competitiva en ventas.
- Principales herramientas y casos de usos actuales.
- Introducción a los agentes de IA y automatización.

SESIÓN 3 y 4
Miércoles 12 de
Noviembre

Tema : Prospección inteligente y definición del cliente ideal

- Ideal Customer Profile (ICP) y segmentación avanzada.
- Estrategias de inbound vs. outbound con soporte de IA.
- Escucha activa digital y señales de mercado.

Calificación de leads con IA y scoring predictivo

- Modelos de lead scoring: reglas vs predictivos.
- Machine learning aplicado a la clasificación de prospectos.
- Automatización de la etapa de descubrimiento.

SESIÓN 5 y 6

Miércoles 19 de
Noviembre

Personalización a escala con IA generativa

- Diseño de mensajes personalizados (email, pitch, demos).
- Uso de IA generativa para propuestas comerciales.
- Ejemplos prácticos: scripts, chatbots y asistente virtuales.

Nurturing inteligente y customer Journey automatizado

- Ciclos de nutrición de leads (nuture loops).
- Automatización sin perder el toque humano.
- Integración con CRM y sistemas de IA.

SESIÓN 7 y 8

Miércoles 26 de
Noviembre

Forecasting de ventas basado en datos

- Métodos de predicción: históricos vs. predictivos.
- Modelos de machine learning para forecasting
- Caso aplicado: predicción de pipeline.

Analítica de ventas para la toma de decisiones

- KPIs estratégicos: CAC, CLV, conversion rates.
- Dashboards y visualización para líderes comerciales.
- Uso de analítica para decisiones tácticas y estratégicas.

SESIÓN 9 y 10
Miércoles 03 de
Diciembre

● **Dirección de equipos de ventas en Entornos con IA**

- El rol del gerente de ventas en la era digital.
- Coaching basado en analítica y resultados.
- Balance entre gestión humana y supervisión de IA.

Estrategia comercial aumentada por IA

- Diseño de tech stack de ventas.
- Implementación de agentes IA en el proceso de ventas.
- Mejores prácticas de integración.

SESIÓN 11 y 12
Miércoles 17 de
Diciembre

● **Ética y supervisión humana en ventas con IA**

- Riesgos: sesgos, transparencia y confianza.
- Marco ético en la automatización de ventas.
- El rol insustituible de la inteligencia emocional.

El futuro de las ventas con agentes IA

- Tendencias en agentes autónomos.
- Casos de empresas pioneras.
- Escenarios de disrupción y adaptación.

SESIÓN 13
Miércoles 19 de
Diciembre

● **Demo-day**

Centrum PUCP podrá efectuar cambios en la malla, de acuerdo a su política de mejora continua. La inauguración del programa se realizará siempre y cuando se alcance el quórum establecido por la Escuela. Centrum PUCP se reserva el derecho de postergar los inicios de los cursos y programas. Iniciadas las clases, la participación es personal e intransferible.

Docente del Programa

Julio Marchena

El profesor Julio Marchena es Economista, con estudios de Doctorado en Ingeniería de Sistemas, Maestría en Economía con especialización en Economía de la Empresa por la Universidad del Pacífico y Maestría en Educación por EUCIM Business School de España. Es experto en Microcomputación y recibió el Premio Robert Maes al rendimiento académico en la Escuela de Posgrado de la Universidad del Pacífico. Cuenta con una amplia trayectoria como Consultor Senior, desarrollando proyectos en el sector público y privado, incluyendo el sector minero, en empresas como Antamina, Glencore, Río Tinto y Geotec. Asimismo, fue Customer Engineer en IBM del Perú y ha liderado proyectos de implementación de sistemas de información, indicadores de gestión (KPIs y OKRs), inteligencia de negocios y analítica de datos en instituciones como Backus, Banco de Crédito, Banco de la Nación, Graña y Montero, Congreso de la República, Ministerio de Economía y Finanzas, Superintendencia de Banca y Seguros, UPC, embajada de Canadá, entre otras.

Ha obtenido diversas certificaciones internacionales, entre ellas Project Management Professional (PMP®), OKRMCP™, CQRM™, SFC™, SMC™, KPIs & BSC Professional, Senior Project & Risk Management, Expert in Agile Methodologies y Microsoft Certified Professional. Actualmente, se desempeña como Director Ejecutivo de la empresa Microhelp, impulsando la transformación digital en las organizaciones a través de servicios de consultoría, además de ejercer como catedrático universitario.

 **Inicio:**
Miércoles 05 de Noviembre

 **Frecuencia:**
Semanal

 **Duración:**
07 semanas

 **Modalidad:**
Clases en tiempo real

 **Horario:**
19:00 - 22:30

 **Inversión soles:**
S/ 1900

Información y descuentos

 executive.centrum@pucp.edu.pe

FT EXECUTIVE
EDUCATION
2025 RANKING

N°1 EN PERÚ

N°6 EN LATAM

N°29 EN EL MUNDO



unicon

CONSORTIUM FOR UNIVERSITY-BASED
EXECUTIVE EDUCATION

Centrum PUCP, miembro de UNICON,
entre las Top 100 referentes en
Educación Ejecutiva a nivel mundial.

CUATRO ACREDITACIONES GLOBALES



DE EXCELENCIA ACADÉMICA



5 PALMES OF
EXCELLENCE

eduniversal
2017 Best Business Schools Ranking