

CURSO CORTO EDEX

Smart Sales: Estrategias de Ventas impulsadas por IA



ELIGE DECIDE EMPIEZA

 **Inicio:**
Martes 21
de Julio

 **Frecuencia:**
Semanal

 **Horario:** 7:00
pm - 10:30 pm

 **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

Martes 21 de
Julio

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

Martes 04 de
Agosto

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

Martes 11 de
Agosto

Personalización a escala con IA generativa

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

Martes 18 de
Agosto

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

Martes 25 de
Agosto

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

Martes 01 de
Septiembre

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

Martes 08 de
Septiembre

Demo-day

- Entrega y presentación de Proyecto final

Herramientas que se aplicarán

- Copilot Studio, ChatGPT, Google Colab, N8N entre otras.

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

Cristopher Fiestas Borrero

Magíster en Administración de Negocios con especialización en Gestión Comercial por CENTRUM PUCP Business School y Bachiller en Negocios Internacionales por la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). Es un profesional especializado en estrategias de ventas B2B y B2C, generación de demanda y liderazgo de equipos comerciales en entornos de alta exigencia.

Cuenta con formación en Desarrollo de Productos con enfoque UX, Scrum y Gestión Comercial, además de certificaciones en Radical Candor y Experiencia del Cliente, lo que le permite diseñar y ejecutar estrategias comerciales centradas en el cliente y orientadas a resultados.

Con más de cinco años de experiencia, ha liderado iniciativas de transformación digital, automatización comercial y escalamiento de equipos de ventas, destacando en la dirección de equipos SDR, implementación de estrategias de social selling, y alineamiento entre marketing y ventas para impulsar el crecimiento del negocio.

Actualmente, se desempeña como Lead SDR en Buk, donde lidera la generación de demanda calificada a través de equipos multidisciplinarios, y como Gerente General de Directifive Perú. Asimismo, es Profesor de Educación Ejecutiva en CENTRUM PUCP, aportando una visión práctica y actual de las ventas en mercados B2B y B2C.



Inicio:

Martes 21 de Julio



Frecuencia:

Semanal



Duración:

07 semanas



Modalidad:

Clases en tiempo real



Horario:

07:00 pm - 10:30 pm



Inversión soles:

S/ 1900

Información y descuentos

✉ executive.centrum@pucp.edu.pe



EXECUTIVE
EDUCATION
2025 RANKING

Nº1
EN PERÚ

Nº6
EN LATAM

Nº29
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