IT213_ADR
TIC

ChatGPT para procesos comerciales

Solicitar Información

Inscripción On Line

DESCRIPCIÓN

Podrás aplicar un proceso comercial estratégico adaptado a distintos entornos profesionales (B2B y B2C), utilizando ChatGPT como herramienta transversal para estructurar, validar y optimizar cada fase del ciclo de venta.

DIRIGIDO A

Personas con responsabilidad o proyección comercial en entornos profesionales B2B y B2C, que deseen estructurar y aplicar un proceso comercial estratégico con mayor eficacia, integrando el uso de ChatGPT como herramienta transversal.

Está especialmente diseñado para quienes buscan desarrollar competencias prácticas, combinando pensamiento estratégico, enfoque al cliente y herramientas de IA.

REQUISITOS ESPECIALES DE ACCESO Y OBTENCIÓN DEL TÍTULO

Requisitos de acceso:

- No se establecen requisitos de acceso previos

Requisitos para obtener la titulación:

- Lectura / Estudio del material didáctico completo
- Visionado de los videos formativos
- Completar el 100% de las autoevaluaciones

FICHA DEL CURSO

Modalidad Elearning
Duración: 35 h
Plazo máximo de realización: 35 días

Titulación Otorgada
ChatGPT para procesos comerciales

Título emitido por

Intedya
International Dynamic Advisors

Material Entregado

El curso está compuesto por material interactivo, con:

- Videos explicativos de cada unidad didáctica
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final

IT213_ADR
TIC

ChatGPT para procesos comerciales

Solicitar Información

Inscripción On Line

FICHA DEL CURSO

Modalidad Elearning
Duración: 35 h
Plazo máximo de realización: 35 días

Titulación Otorgada
ChatGPT para procesos comerciales

Material Entregado

El curso está compuesto por material interactivo, con:

- Videos explicativos de cada unidad didáctica
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final

Título emitido por

Intedya
International Dynamic Advisors

TEMARIO

- Introducción a la IA y a ChatGPT en el entorno comercial profesional
- Fondo Estratégico Comercial: propósito, posicionamiento y diferenciación
- Análisis del entorno y del cliente
- Segmentación estratégica y detección de oportunidades
- Construcción de una propuesta de valor motivadora (modelo SABONE)
- Técnicas de argumentación comercial aplicadas (SPIN, DOS, ChatGPT como simulador)
- Estrategia de mercado y diseño del proceso comercial
- Técnicas de prompting aplicadas al ciclo de venta
- Simulación y validación crítica de propuestas generadas con ChatGPT
- Integración final del proceso comercial y despliegue con soporte ChatGPT