



VIGILADO MINEDUCACIÓN



Estudia nuestro bootcamp del **CESA**

IA en Ventas y Comercial

Modalidad:
Presencial

Ciudad:
Cali

Duración:
7 horas



Obtén tu diploma y credencial CESA

```
#include <string>  
#include <string>
```

```
public class NecTis&kUentap  
{  
    Sstore thisapnent = getTontc(State, ReesI);  
    if (ugetent == 50)  
        (hbege thisapnent +odk3)  
    {  
        System.out.print("&quot;J&quot; "+g9&quot;);  
        sationshneuls;  
    };  
    return thisapnent;  
}
```

180 pts

IA



Capacitación intensiva en herramientas de IA para automatizar procesos comerciales, mejorar prospección y optimizar cierres de ventas. Un bootcamp 100% práctico diseñado para que profesionales comerciales implementen soluciones de inteligencia artificial en su ciclo de ventas desde el primer día.

¿Qué lograrás con el bootcamp?

Identificar
oportunidades de aplicación de IA en procesos comerciales

Implementar
herramientas de automatización en el ciclo de ventas

Desarrollar
estrategias data-driven para optimización comercial





Habilidades



**Pensamiento
Crítico**



Data Driven



**Solución de
Creativa
Problemas**

¿Por qué deberías hacer este bootcamp?

La IA está transformando el sector comercial, aumentando la eficiencia operativa hasta en 40% y mejorando la conversión de ventas en 30%. Dominar estas herramientas es estratégico para mantenerse competitivo en un entorno donde la automatización y el análisis de datos definen quién crece y quién queda rezagado.

¿Para quién es este bootcamp?

Profesionales de ventas, gerentes comerciales, emprendedores, consultores de negocios y líderes de equipos comerciales.

¿Cuál es el contenido del bootcamp?

Módulo 1: Introducción y Fundamentos de IA en Ventas

- Conceptos básicos de IA y aplicaciones prácticas.
- Ejemplos de impacto de IA en ventas.

Módulo 2: Segmentación y Prospección con IA

- Análisis de datos y generación automatizada de leads.
- Taller práctico: Configuración de una campaña con IA.

Módulo 3: Automatización del Ciclo Comercial

- Uso de CRM inteligente y procesos automatizados.
- Taller práctico: Flujo automatizado en CRM.

Módulo 4: Análisis y Cierre de Ventas

- Personalización de propuestas mediante modelos predictivos.
- Simulación de cierre de negocios con IA.

****El orden de los módulos puede variar sin afectar el cumplimiento de los objetivos del programa.***





VIGILADO MINEDUCACIÓN



Con el **CESA** aprende a lo largo de tu vida

Credencial Digital
CESA

Programas

Bootcamps

Docentes Expertos

Rutas de

Diplomados

Flexibilidad

Aprendizaje



Para mayor información escríbenos a
nuestra línea de  **WhatsApp**

300 463 7999



[cesa.edu.co](https://www.cesa.edu.co)



[CESA_edu](https://www.instagram.com/CESA_edu)



[CESA](https://www.linkedin.com/company/CESA)



[CESA_edu](https://www.x.com/CESA_edu)