

New

Vende más en b2b con linkedin e inteligencia artificial (ia)

Herramientas de ia y linkedin para impulsar tu negocio y aumentar tus ventas

8 Online



12 horas

Precio In-Company : 5.900,00 € IVA exento Ref.: 2233
Bonificable por grupo de 10 asistentes: 1.560,00
€

¿Quieres vender más en **entornos B2B usando LinkedIn e Inteligencia Artificial?**

Este curso práctico te enseña a captar oportunidades, automatizar tu prospección y generar reuniones con decisores gracias al poder combinado de **LinkedIn** y herramientas como **ChatGPT**. Aprende a diseñar un perfil que vende, escribir mensajes persuasivos, crear contenido que atrae y utilizar **GPTs** personalizados para multiplicar tu productividad. Dirigido a profesionales de ventas, desarrollo de negocio y emprendedores B2B que quieren escalar su sistema comercial de forma inteligente y eficaz.

Dirigido a:

- Profesionales que venden productos o servicios en entornos B2B y buscan escalar su generación de oportunidades, optimizar su prospección comercial y cerrar más ventas usando LinkedIn y herramientas de inteligencia artificial como ChatGPT. Especialmente útil para:
 - Directores comerciales.
 - Equipos de ventas y desarrollo de negocio.
 - Emprendedores B2B.

Llámanos
91 270 51 10

Contenido

1. Introducción: Las nuevas reglas de vender con LinkedIn e IA

Objetivo: Comprender los cambios en la venta B2B, conocer los pilares de la venta moderna en LinkedIn y aprender a integrar la IA en tu proceso de venta.

Qué veremos:

- Cómo ha cambiado la venta B2B.
- El poder de LinkedIn como herramienta de captación de clientes.
- Los 3 pilares clave para generar negocio en LinkedIn.
- Cómo puede ayudarme ChatGPT a vender más en B2B.
- Cómo crear prompts efectivos.
- El potencial de los GPTs personalizados para automatizar tareas comerciales.
- Cómo definir a tu buyer persona con ChatGPT.

2. Optimiza tu perfil de LinkedIn para atraer oportunidades

Objetivo: Transformar el perfil de LinkedIn en una herramienta activa de captación de leads y confianza, alineado con tu propuesta de valor.

Qué veremos:

- Creación de tu propuesta de valor con ChatGPT.
- Errores habituales en los perfiles de LinkedIn.
- Diferencias entre el perfil personal y de empresa.
- Cómo convertir tu perfil en una página de ventas.
- Mini-auditoría de perfiles en vivo.

MÓDULO 3. Cómo generar reuniones con decisores sin vender a puerta fría

Objetivo: Diseñar una estrategia de prospección personalizada que genere reuniones cualificadas con potenciales clientes.

Qué veremos:

- Claves para prospectar con éxito en LinkedIn.
- Cómo encontrar a tu buyer persona (buscador gratuito vs Sales Navigator).
- Estrategias para iniciar conversaciones en LinkedIn.
- Secuencias y mensajes con altas tasas de respuesta.
- Ejercicio práctico para crear una secuencia de prospección.

4. Automatiza tu prospección en LinkedIn

Objetivo: Lanzar una campaña de prospección semi-automatizada que combine personalización, eficiencia y resultados medibles.

Qué veremos:

- Qué es y qué no es automatizar en LinkedIn.
- Cómo exportar listas de contactos de LinkedIn.
- Cómo funciona Waalaxy paso a paso: búsquedas, listas, mensajes, cadencias.
- Cómo apoyarte en ChatGPT para diseñar los mensajes.
- Ejercicio práctico: cómo crear una campaña de prospección automatizada paso a paso.

MÓDULO 5. Genera contenido que posiciona y atrae leads cualificados (con IA)

Objetivo: Aprender a crear publicaciones que generen visibilidad, autoridad y conversaciones de venta con ayuda de la IA.

Qué veremos:

- Cómo funciona el algoritmo de LinkedIn.
- Qué tipos de contenido funcionan en LinkedIn.
- Trucos para ser más visible con tus posts.
- Cómo usar ChatGPT para generar contenido en menos tiempo.
- Ejercicio práctico: cómo crear un GPT personalizado que escriba tus posts de LinkedIn.

MÓDULO 6. Automatiza tareas comerciales con tus GPTs personalizados

Objetivo: Crear asistentes virtuales entrenados por ti que te ayuden a automatizar tareas comerciales y mejorar tu productividad.

Qué veremos:

- Qué son los GPTs personalizados y cómo se configuran.
- Qué asistentes comerciales puedes crear con los GPTs personalizados.
- Cómo crear propuestas comerciales personalizadas en minutos.
- Trucos para exprimir a tus GPTs.
- Ejercicio práctico: crea tu primer GPT comercial paso a paso.

MÓDULO 7. Mejora tu cierre de ventas con ayuda de la IA

Objetivo: Usar ChatGPT como aliado en las fases clave de cualificación, negociación, propuesta y cierre para aumentar tu tasa de conversión.

Qué veremos:

- Cómo crear un argumentario adaptado a cada perfil.
- Cómo preparar discovery calls con ayuda de la IA.
- Técnicas para superar objeciones con ChatGPT.
- Cómo redactar mensajes de seguimiento con tu GPT personalizado.

MÓDULO 8. Herramientas clave para escalar tu sistema de ventas

Objetivo: Conocer y dominar herramientas que complementan el uso de LinkedIn e IA para escalar tu prospección y tu captación de leads.

Qué veremos:

- PhantomBuster: cómo scrapear contactos o seguidores de posts.
- Lemlist: automatización multicanal (LinkedIn + email).
- FindThatLead: encontrar emails y teléfonos desde LinkedIn.
- NotebookLM: cómo usar IA para organizar tu información comercial, argumentarios y casos de éxito.



Objetivos de la formación

- Comprender cómo ha cambiado la venta B2B digital.
- Diseñar un perfil de LinkedIn que atraiga leads cualificados.
- Generar reuniones con decisores sin vender en frío.
- Automatizar tareas comerciales con GPTs personalizados.
- Crear contenido de alto impacto para posicionarte y atraer clientes.



Competencias de la formación

- Orientación a resultados.
- Pensamiento analítico.
- Innovación comercial.
- Comunicación digital.
- Gestión de relaciones.



Beneficios adicionales

1. Aprender a captar clientes sin vender en frío

Domina estrategias de prospección modernas que generan reuniones cualificadas con decisores, evitando la puerta fría. Descubrirás cómo encontrar a tu buyer persona, iniciar conversaciones efectivas y diseñar mensajes con alta tasa de respuesta.

2. Potenciar tu perfil de LinkedIn como herramienta de ventas

Convertirás tu perfil en una auténtica página de captación, alineada con tu propuesta de valor. Aprenderás a evitar errores comunes y posicionarte como referente ante tus clientes potenciales.

3. Automatizar tareas comerciales sin perder personalización

Crearás campañas semi-automatizadas con herramientas como Waalaxy, Lemlist o GPTs personalizados, ahorrando tiempo y aumentando tu eficiencia sin sacrificar el trato humano.

4. Multiplicar tu visibilidad y autoridad con contenido generado por IA

Aprenderás a crear publicaciones de alto impacto que generan leads y posicionamiento. Sabrás cómo usar ChatGPT para producir contenido en menos tiempo y entrenar asistentes virtuales que trabajen para ti.