

América.
Empresarial
Conocimiento que genera valor

Programa Intensivo

Blended Learning

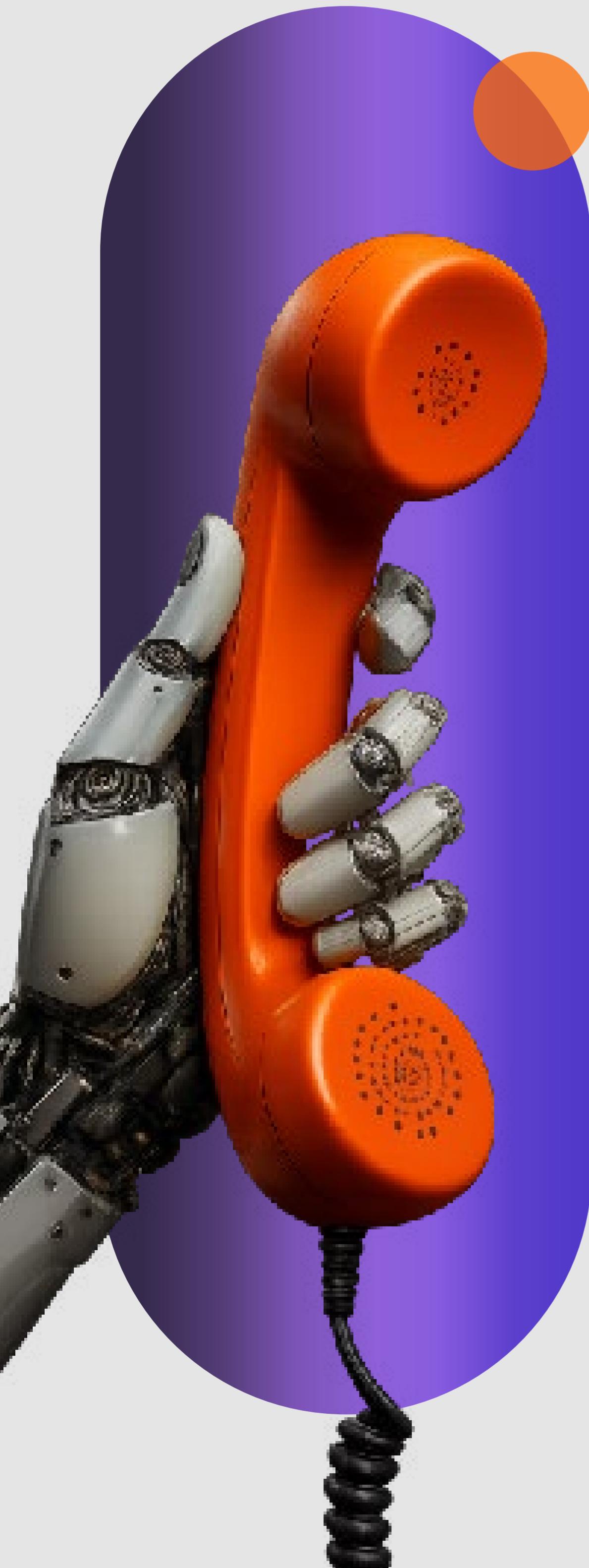
smart selling

Estrategias Comerciales potenciadas con IA



Bogotá: Fecha: 26/02/2026
Hotel Casa Dann Carlton

16 horas: 8 horas presenciales y 8 horas remotas



Introducción

En la era actual, el éxito en ventas ya no depende solo de la habilidad de un vendedor, sino de su capacidad para actuar como un verdadero consultor estratégico y aprovechar las herramientas tecnológicas más avanzadas.

Smart Selling es un programa intensivo diseñado para **transformar la forma de vender**, combinando la metodología probada de la **venta consultiva** con el poder de la **inteligencia artificial generativa**.

A lo largo de 16 horas, distribuiremos la formación entre sesiones presenciales interactivas y talleres virtuales, garantizando una experiencia de aprendizaje completa que permitirá a los participantes crear relaciones duraderas con los clientes y cerrar más ventas de manera eficiente e inteligente.

Objetivo General

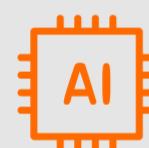
Al finalizar el curso, los participantes dominarán la venta consultiva, identificando y resolviendo los desafíos del cliente de forma estratégica.

Además, serán capaces de integrar y utilizar herramientas de Inteligencia Artificial generativa para optimizar la prospección, la creación de contenidos y el seguimiento de las ventas, logrando una mayor eficiencia y efectividad en todo el ciclo comercial.

Competencias clave para impactar



Pensamiento Consultivo: Pasar de ser un proveedor a un asesor de confianza, comprendiendo a fondo el negocio y los objetivos estratégicos del cliente.



Dominio de la IA Generativa: Utilizar herramientas de IA para crear mensajes de venta personalizados, analizar datos de clientes y automatizar tareas de prospección y seguimiento.



Investigación y Prospección Inteligente: Mejorar la capacidad de investigar clientes potenciales y descubrir oportunidades de negocio de alto valor de manera eficiente.



Habilidad de Negociación y Cierre: Fortalecer las técnicas de negociación y cierre, preparándose para posibles objeciones con el apoyo de análisis de IA.



Gestión Eficiente del Tiempo: Optimizar las tareas repetitivas y administrativas para dedicar más tiempo a las interacciones de alto valor con los clientes.

Público Objetivo

Smart Selling está dirigido a ejecutivos comerciales, gerentes de ventas, Key Account Managers y profesionales de ventas B2B que deseen actualizar sus habilidades para competir en el mercado actual.

Es ideal para aquellos que buscan perfeccionar su enfoque consultivo y están dispuestos a integrar las herramientas de Inteligencia Artificial para potenciar su desempeño y el de sus equipos.

Metodología:

Blended Learning y práctica constante

Smart Selling utiliza un modelo de aprendizaje híbrido (*blended learning*) que combina lo mejor de la formación presencial y remota para una experiencia completa y aplicable al instante garantizando así un aprendizaje completo, que abarca desde los fundamentos de la interacción humana hasta las aplicaciones tecnológicas más avanzadas, asegurando que el curso sea relevante y aplicable en el día a día.

Formato Presencial (8 horas):

Estas sesiones se centran en la **interacción humana y la práctica vivencial**. Son esenciales para el desarrollo de habilidades blandas, la construcción de confianza y el **networking**.

A través de la teoría y práctica de la venta consultiva, los participantes realizarán **role-playing** de sondeo y negociación, lo que crea un ambiente de aprendizaje dinámico y facilita la retroalimentación.

Formato Remoto (8 horas):

Distribuidas en cuatro sesiones virtuales de dos horas cada una, este formato se enfoca en el **aprendizaje práctico de herramientas digitales**. Permite que los participantes trabajen con sus propias herramientas de IA generativa y en su propio entorno, facilitando la integración inmediata de la tecnología en sus procesos de venta diarios. Así, se transita de la teoría de la venta consultiva a la aplicación personalizada de la tecnología.

Temario

Ruta 1 : Fundamentos de la Venta Consultiva (8 horas presenciales)

El objetivo de este bloque es establecer una base sólida en la venta consultiva, permitiendo la interacción y el role-playing directo entre los participantes y el facilitador.



Módulo 1 / Presencial

De Vendedor a Consultor Estratégico

1.1



El nuevo rol del vendedor:
Entender la transición del enfoque transaccional al consultivo.

1.2



El mapa del cliente:
Cómo identificar la estructura de decisión, los stakeholders y sus motivaciones.

1.3



Escucha activa y sondeo de alto impacto: Técnicas para hacer preguntas abiertas y estratégicas que descubran las verdaderas necesidades y los “dolores” del cliente; metodología SPIN de sondeo.

1.4



Role-Playing de sondeo:
Los participantes practicarán en parejas la fase de descubrimiento para afinar su habilidad de escucha.

2.1



El arte del storytelling en ventas:
Construir narrativas que conecten emocionalmente y demuestren el valor.

2.2



La propuesta de valor como solución:
Pasar de hablar de características a hablar de beneficios y resultados.
Método CVB.

2.3



Manejo de objeciones:
Estrategias para abordar objeciones comunes de forma proactiva y segura.
Método EPIC.

2.4



Negociación y cierre:
Principios básicos de negociación integrativa y búsqueda del cierre



Ruta 2: Potenciando la Venta con IA Generativa (8 horas remotas)

Este bloque se centrará en la aplicación de herramientas de IA.

El formato remoto es ideal para que cada participante trabaje con sus propias herramientas y contextos de venta, sin la presión del tiempo de una sesión presencial.



3.1



Prospección inteligente:
Cómo usar la IA generativa para investigar clientes potenciales, entender su industria y sus desafíos, y encontrar puntos de contacto relevantes.

3.2



Creación de mensajes de prospección con IA:
Escribir correos electrónicos, mensajes de LinkedIn y guiones de llamada personalizados y efectivos con la ayuda de herramientas de IA.

3.3



Creación de contenido de valor:
Generar artículos, publicaciones en redes sociales o whitepapers con IA para posicionarse como un experto en la industria.

3.4



Taller práctico:
Cada participante creará un plan de prospección y varios borradores de mensajes de venta utilizando una herramienta de IA generativa.

Módulo 3 / Virtual

Automatización Inteligente de la Prospección y el Contenido



Módulo 4 / Virtual **Cierre, Negociación y Eficiencia con IA**

4.2

Preparación para la negociación:
Crear escenarios de negociación y posibles respuestas con el apoyo de la IA.

4.3

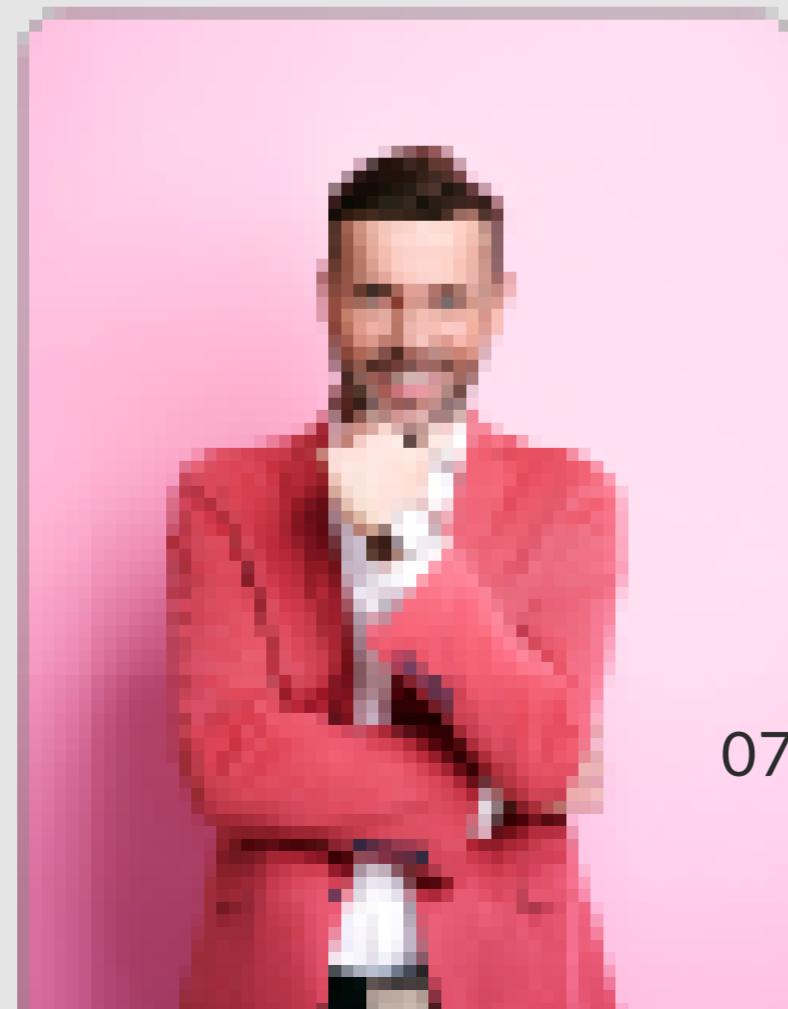
Documentación y seguimiento:
Generar resúmenes de reuniones, minutes of meeting y correos de seguimiento de forma automática.

4.1

Análisis de conversaciones:
Usar herramientas de IA para transcribir y analizar reuniones de venta, identificando patrones, objeciones recurrentes y oportunidades de mejora.

4.4

Taller práctico:
Los participantes transcribirán una de sus propias llamadas (real o de práctica) y usarán IA para analizarla y mejorar sus habilidades de cierre.

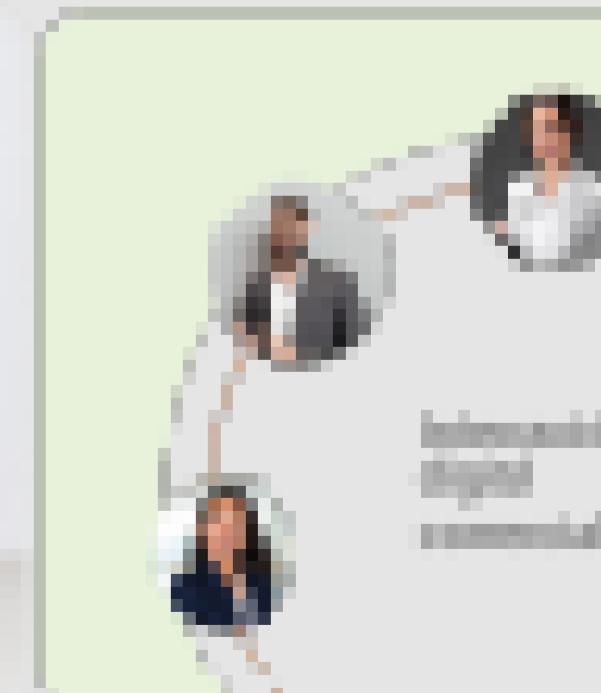


07



95%

Confianza en las ventas



Entrenamiento en línea



↗ Facilitador

Rodrigo Jiménez Ordoñez

- * Ingeniero Industrial- Universidad javeriana.
- * Certificado como Coach - Coach Ville (Barcelona España).
- * Master en PNL – Ingeniería Mental.
- * Diplomado en; Gerencia comercial, Mercadeo estratégico, Mercadeo de servicios financieros; Cesa.
- * **Formado en diferentes procesos de ventas como:**
Spin Selling y Vendedor Versatil.
- * **Se ha desempeñado como gerente de ventas de varias compañías como:**
Alpina, Tecnoquímicas, Productos Familia, Colombina, Farma de Colombia, Parmalat Colombia, Legis Editores, Skandia y Global Education entre otras.
- * **Catedrático en programas de la especialización y maestría en la Universidad:**
Cesa, Externado de Colombia, Universidad de Medellín y Universidad Sergio Arboleda.
- * **Conferencista durante más de veinte años de diferentes programas en las áreas de ventas, mercadeo y servicio al cliente en diferentes instituciones como:**
Cesa, Prime, EAN, Universidad de la sabana, Universidad del Rosario.

Inscripciones / Planes y precios por participante

PLAN	VR. REAL	INSCRIPCIONES REALIZADAS Y PAGADAS		
		(Preventa) Hasta el 15 de Diciembre	Hasta 9 de Enero 2026	Por Confirmar
Individual	\$1'500.000 +IVA	\$1'100.000 +IVA	\$1'190.000 +IVA	\$1'290.000 +IVA
2 a 4 Participantes	\$1'400.000 +IVA	\$990.000 +IVA	\$1'090.000 +IVA	\$1'190.000 +IVA
5 a 9 Participantes	\$1'350.000 +IVA	\$950.000 +IVA	\$990.000 +IVA	\$1'080.000 +IVA
10 ó + Participantes	\$1'170.000 +IVA	\$930.000 +IVA	\$950.000 +IVA	\$990.000 +IVA



¿Qué Incluye?

- * Coffee am
- * Almuerzo
- * Certificado de asistencia
- * Material de apoyo
- * Sesiones virtuales

Condiciones:

CONDICIONES AMÉRICA EMPRESARIAL (AE) podrá cambiar el orden y la intensidad de la agenda: Así mismo, podrá cambiar uno o varios de los conferencistas, que por motivo de fuerza mayor o caso fortuito, no pudieran asistir al evento. En ese caso el (los) conferencista (s) será (n) reemplazado (s) para asegurar la continuidad del evento o se utilizarán los recursos tecnológicos disponibles para realizar transmisiones de su (s) charla (s) a través de video conferencia. El (los) participante (s) inscrito (s) podrá (n) cancelar su asistencia al seminario enviando comunicación con mínimo 7 días hábiles de antelación a la fecha programada del evento referenciado en la factura de compra. En este caso, se generará una deducción del 50% del valor de esta factura a favor de (AE), por conceptos de gastos de manejo, administración y otros y se efectuará la devolución del 50% restante. Una vez vencido este término, la inscripción queda en firme, 6 días hábiles del evento, sin derecho al reintegro mencionado anteriormente. El (los) participante (s) inscrito (s), podrá (n) transferir el derecho de asistencia del evento relacionado en la factura de compra, a otra (s) persona (s), notificando por escrito, con un mínimo de un día hábil, antes de la fecha del evento. Dentro del tratamiento de datos: El trato de los datos personales suministrados a América Empresarial por cualquiera de los medios, serán suministrados y manipulados, conforme a la ley 1581 del 2012 reglamentada parcialmente por el Derecho Nacional 1377 de 2013. Conozca nuestra política de tratamiento.

Sponsors

emBlue'

**e
envia**

América. Empresarial

Conocimiento que genera valor

Somos líderes en América Latina en programas de Capacitación y profesionalización para la Media y Alta Gerencia. Presentando las últimas tendencias del Management a nivel mundial. Desarrollamos y presentamos las mejores prácticas del mundo y las habilidades que los empresarios y compañías de la región necesitan para ser más proactivos, estratégicos, innovadores, emprendedores, resistentes y resilientes, compartiendo conocimiento que genera valor.

 americaempresarial.com

 contacto@americaempresarial.com

 (+57) 320 202 9305

  americaempresarialco

Blended Learning

smart sellino

Estrategias Comerciales potenciadas con IA