



CHATGPT

FOR BUSINESS PROCESSES

CHATGPT PARA PROCESOS COMERCIALES

PRESENTACIÓN

¿Y si tu próximo salto comercial viniera de una inteligencia artificial?

ChatGPT ya está aquí. Muchos lo usan, pero pocos lo aplican con estrategia. Este curso te enseña a aprovecharlo como copiloto comercial, no como moda tecnológica, sino como herramienta práctica y alineada con tu proceso de ventas.

Aprenderás a estructurar tu flujo comercial, crear prompts útiles, automatizar con criterio claro y tomar mejores decisiones. Trabajarás con dos casos reales -Valmek (B2B industrial) y NatureCare (B2C cosmética) - para aplicar lo aprendido a distintos entornos. Además, el curso contempla dos rutas distintas según uses ChatGPT Free o Plus.

Aplicarás un modelo de venta estratégico, usando ChatGPT en todas sus fases: prospectar, captar, defender y crecer. Redactarás y validarás prompts, contrastarás decisiones con la IA y construirás tu propio sistema comercial documentado, con herramientas reutilizables.

Empieza hoy a vender con más estrategia y menos improvisación.

MODALIDAD Y DURACIÓN

TELEFORMACIÓN - 25 horas de duración

Plataforma, contenidos y sistema tutorial adaptado a Bonificaciones de Fundae con acceso a:

- Contenido Multimedia.
- Videotutoriales
- Recursos Adicionales
- Foros de Debate
- Tutorías por Aula Virtual
- Pruebas de evaluación

Este curso es bonificable ante Fundae. Desde BAI ofrecemos realizar la gestión sin coste adicional para la empresa.

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 generativa aplicadas a la acción comercial real.

OBJETIVOS

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.

REQUISITOS

Es recomendable tener experiencia o vinculación con funciones comerciales, técnicas o de relación con el cliente en entornos profesionales.

Se requiere competencia digital básica (navegación web, uso de herramientas online)

No se requiere experiencia previa con inteligencia artificial pero es imprescindible tener acceso a una cuenta de ChatGPT (versión gratuita o Plus) durante el curso.

CONTENIDOS

1. Introducción a la IA y a ChatGPT en el entorno comercial profesional

1. Reglas de uso inteligente de ChatGPT durante el curso
2. Primeros Pasos de preparación para tu formación
3. Introducción a la IA generativa y ChatGPT
4. Primeros pasos con prompting: buenas prácticas y errores frecuentes
5. Validar las respuestas de ChatGPT con criterio profesional

2. Fondo Estratégico Comercial: propósito, posicionamiento y diferenciación

1. Qué es un fondo estratégico y por qué es clave en la venta profesional
2. Aplicar ChatGPT para descubrir, probar y afinar tu fondo estratégico
3. Cómo construir un propósito comercial auténtico y diferenciador
4. Posicionamiento competitivo: enfoques posibles en B2B y B2C
5. Factores de diferenciación relevantes según tipo de cliente
6. Validación del fondo estratégico con ChatGPT

3. Análisis del entorno y del cliente

1. El análisis como base del enfoque comercial estratégico
2. Análisis del entorno competitivo en mercados B2B y B2C
3. Análisis del perfil del cliente con ChatGPT
4. Análisis DAFO asistido por ChatGPT
5. Mapa base de entorno y cliente como punto de partida estratégico

4. Segmentación estratégica y detección de oportunidades

1. Qué es la segmentación estratégica y por qué es crítica en B2B y B2C
2. Cómo detectar oportunidades comerciales reales a partir del análisis del cliente
3. Aplicación de la matriz mercado–acción
4. Uso de ChatGPT para proponer, refinar y validar segmentos y acciones comerciales: la iteración

5. Construcción de una propuesta de valor motivadora (modelo SABONE)

1. Qué es una propuesta de valor comercial eficaz
2. Motivadores de compra en entornos B2B y B2C: qué mueve realmente al cliente
3. El modelo SABONE como estructura de propuesta centrada en el cliente
4. Cómo usar ChatGPT para redactar, comparar y mejorar propuestas de valor

CONTENIDOS

6. Técnicas de argumentación comercial aplicadas (SPIN, DOS, ChatGPT como simulador)

1. Defender tu propuesta: el reto real empieza cuando hablas
2. Modelos SPIN y DOS aplicados: cómo estructurar tu discurso
3. Simulación con ChatGPT: cómo anticipar objeciones y mejorar tu discurso

7. Estrategia de mercado y diseño del proceso comercial

1. Estrategia de mercado: del posicionamiento a la acción
2. Diseño estructurado del proceso comercial completo con apoyo de ChatGPT
3. Alineación de mensajes comerciales por fase con el modelo AIDA y ChatGPT
4. Coherencia de tu sistema comercial: validar, pulir y cerrar (ChatGPT como herramienta de revisión)

8. Técnicas de prompting aplicadas al ciclo de venta

1. Redacción de prompts por fase del proceso comercial completo
2. Validación crítica: checklist para optimizar tus prompts
3. Errores comunes en el uso de ChatGPT para prompting comercial

9. Simulación y validación crítica de propuestas generadas con ChatGPT

1. Simula una propuesta real ante un cliente habitual
2. Evalúa si tu propuesta refuerza la relación comercial
3. Corrige lo que puede debilitar tu propuesta
4. Decide cómo responder con confianza y profesionalidad

10. Integración final del proceso comercial y despliegue con soporte ChatGPT

1. Recapitulación del proceso comercial completo: de la estrategia a la acción
2. Uso transversal de ChatGPT en la actividad comercial profesional
3. Personalización del flujo ChatGPT según el entorno comercial
4. Criterios éticos y sostenibilidad en el uso profesional de IA
5. Elaboración de tu plan de acción comercial con soporte GPT

LA FORMADORA

Menyi Martín Fernández

Formadora y tutora especializada en tecnologías digitales, con amplia experiencia diseñando e impartiendo formación práctica, adaptable y centrada en el aprendizaje real.

A lo largo de más de 2.500 horas de formación presencial y online, ha acompañado a profesionales, equipos y estudiantes en el desarrollo de competencias digitales, programación web y herramientas TIC aplicadas al entorno laboral, combinando una sólida base como desarrolladora web con una vocación por la formación.

Como tutora, se enfoca en crear un entorno cercano, accesible y motivador, donde cada persona se sienta guiada y capaz de aplicar lo aprendido en situaciones reales.



FECHAS

Del 16 de marzo al 29 de mayo DE 2026

PRESUPUESTO

Hasta 9 participantes	De 10 a 25 participantes	De 26 en adelante
187,5 €/persona (7,5 €/h/persona)	175 €/persona (7 €/h/persona)	150 €/persona (6 €/h/persona)

La facturación tendrá el siguiente desglose:

- Tutorización de los cursos: 88% de la venta (exento de IVA).
- Contenidos Multimedia: 8% de la venta (+ IVA).
- Plataforma: 4% de la venta (+IVA)