

# Ventas B2B inteligentes: vende en nuevos clientes con IA y prospección digital

📅 21 de mayo de 2025, miércoles

Inscríbete



**Fechas:**

21 de mayo, miércoles

**Presencial**



**Videoconferencia**



**Horario:**

de 9:15 a 13:15 h.



**Precio especial para socios/os**

y actividad bonificable por FUNDAE

[Pulsa AQUÍ para ver los precios](#)

Inscríbete

## Ponente



### Iker Vélez de Mendizabal

- Consultor de ventas
- Auditor Comercial
- Formador de líderes y equipos de Ventas
- Mentor
- Con más de 20 años de experiencia en ventas técnicas en el B2B (venta consultiva), en liderazgo de equipos y en formación de ventas, negociación y liderazgo, actualmente trabaja como Consultor de Ventas, Auditor Comercial, Formador de líderes y equipos de Ventas y Mentor de Vendedores. Ha formado equipos comerciales, técnicos y de atención al cliente logrando mejorar considerablemente los resultados de dichos equipos. Ha trabajado desde pymes hasta multinacionales y conoce las necesidades de cada uno adaptándose así en sus formaciones.

Taller intensivo para profesionales de ventas técnicas e industriales que quieren modernizar su forma de prospectar clientes utilizando herramientas digitales como LinkedIn, automatización ética y la inteligencia artificial generativa (IAG). Se trata de una sesión práctica, aplicada y centrada en resultados.

## PROGRAMA

1. La nueva prospección en ventas B2B
  - Breve evolución de la prospección comercial: del teléfono frío al smart prospecting
  - ¿Qué ha cambiado? El nuevo comprador industrial y su proceso de decisión
  - Cómo construir una estrategia de prospección digital estructurada y repetible
2. LinkedIn como radar comercial
  - Cómo optimizar tu perfil para que transmita valor (sin parecer que vendes)
  - Búsqueda avanzada de leads usando filtros, empresas objetivo y puestos clave
  - Estrategias de conexión con mensajes naturales y eficaces
  - Automatización básica: herramientas que te ayudan sin cruzar líneas rojas de LinkedIn
3. Inteligencia Artificial para prospectar mejor (sin perder el toque humano)

- Cómo usar ChatGPT o Copilot para:
    - Identificar empresas objetivo en sectores clave
    - Redactar mensajes personalizados según el tipo de cliente
    - Preparar publicaciones o contenidos para generar autoridad
  - Prompts listos para usar en tus búsquedas y contactos
4. Diseña tu mini-sistema de prospección
- Plantilla para organizar tu flujo de prospección en 3 pasos: contacto, seguimiento y contenido
  - Cómo conectar todo lo anterior en una rutina semanal que no te quite más de 30 minutos al día
  - Casos reales y ejemplos adaptados al sector industrial

## INFORMACIÓN GENERAL

### Metodología

La formación se desarrollará en un formato mixto, combinando aprendizaje práctico y herramientas digitales de uso profesional.

En la **parte práctica**, se realizará una **explicación guiada** con ejemplos reales, seguida de una dinámica en grupo que permitirá aplicar los conceptos aprendidos de forma colaborativa y contextualizada. Durante la **parte digital**, los participantes explorarán en directo el uso de herramientas clave como **LinkedIn, ChatGPT y Google**, aprendiendo a integrarlas eficazmente en su proceso de prospección y visibilidad online.

Como resultado de la sesión, cada asistente se llevará una **salida práctica**: un **sistema base de prospección digital** diseñado y adaptado a su propia realidad profesional.

### Dirigido a:

Dirigido a profesionales de ventas B2B del sector industrial y técnico que desean modernizar su forma de captar nuevos clientes. Es especialmente útil para perfiles comerciales técnicos, responsables de ventas, ingenierías, consultoras y pequeñas o medianas empresas industriales que necesitan estructurar su prospección sin grandes recursos, utilizando herramientas digitales como LinkedIn, ChatGPT y automatización ética.

También es ideal para equipos comerciales en proceso de relevo generacional o para autónomos y microempresas técnicas que buscan una manera más eficiente y actualizada de generar oportunidades comerciales.

El curso está diseñado para quienes aún dependen en exceso de métodos tradicionales (visitas, ferias, teléfono frío) y quieren incorporar una rutina digital sencilla pero potente, adaptada a la realidad del sector industrial.

**Fechas:**

21 de mayo, miércoles

**Número de sesiones:**

1

**Horario:**

de 9:15 a 13:15 h.

**Número de horas:**

4

Elige la modalidad que mejor se adapte a ti:

**Presencial\***

Club de Marketing de Navarra

**Videoconferencia\***

Aula virtual, Zoom

## INSCRIPCIONES

**Socios/as:**

140 €

**No socios/as:**

300 €

[Únete a la asociación](#)

Actividad bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. Las empresas socias pueden solicitar su tramitación gratuita indicándolo en la inscripción web con al menos dos días de antelación



Para más información:

948 290155

[Inscríbete](#)