



ENFOCANDO RESULTADOS®
CONSULTING GROUP

Innovación Comercial & Estrategia Empresarial con IA

A New Approach!, Infinite Possibilities!



HECHOS

El uso estratégico de la Inteligencia Artificial en el proceso comercial ya no es una opción, sino una ventaja competitiva crucial. Automatizar tareas repetitivas, personalizar la comunicación con prospectos y contar con agentes inteligentes que trabajan 24/7 puede marcar una diferencia significativa en la eficiencia operativa, el seguimiento, la tasa de cierre, la experiencia del cliente y la tasa de facturación.

8 Horas de
Entrenamiento Premium
en Formato Presencial



FECHA

JULIO 5

9:00 AM A 6:00 PM



SEDE

TORREÓN
MARRIOTT





OBJETIVO:

Nuestro programa está diseñado para reflexionar, cuestionar, retroalimentar, innovar y transformar la estrategia comercial en tu empresa, abriendo y despertando nuevas posibilidades y enfoques, convirtiendo la inteligencia artificial en un gran aliado.

El dominio de herramientas de IA como ChatGPT, Make, Clay o Lindy.ai, unido a estrategias prácticas, representa una transformación radical para quienes venden, gestionan equipos o lideran áreas de ventas.

¡Compartir frameworks, herramientas, experiencias, estrategias y prácticas de alto impacto para acelerar el crecimiento en ventas es el corazón de este programa!

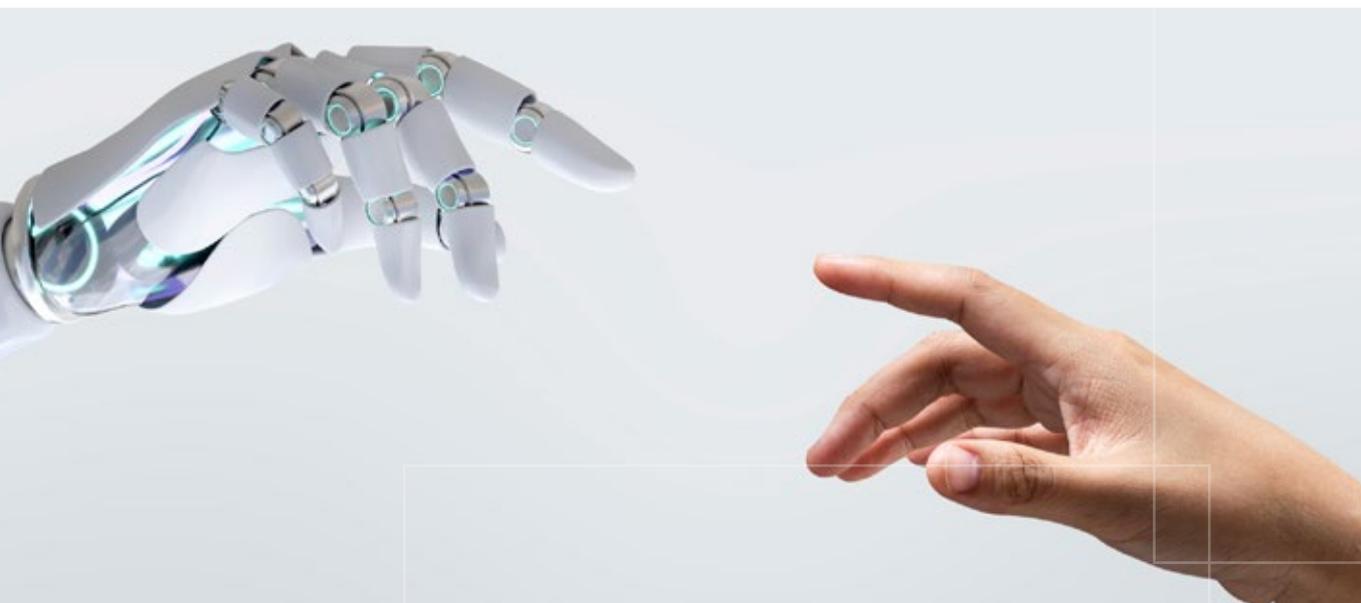
DIRIGIDO A:

Empresarios, Directores, Gerentes de Ventas, Representantes Comerciales, Consultores y Ejecutivos con visión de futuro que buscan optimizar su procesos de venta con herramientas modernas, sin contar o depender de conocimientos técnicos avanzados.

También está diseñado para equipos de ventas que desean:

- Profesionalizar su operación comercial.
- Automatizar y simplificar procesos.
- Integrar tecnología de forma estratégica.
- Generar más ingresos con menos esfuerzo.





BENEFICIOS:

Beneficios al asistir al programa Innovación Comercial & Estrategia Empresarial con IA:

- Entenderás los fundamentos de la Inteligencia Artificial y su aplicación real en el área de ventas.
- Conocerás el marco metodológico para optimizar tu proceso comercial.
- Aprenderás a personalizar mensajes con IA que conectan con tus prospectos al instante.
- Implementarás automatizaciones simples pero poderosas que liberan tu tiempo operativo.
- Construirás tus propios agentes de IA para tareas de prospección, seguimiento o análisis.
- Aplicarás herramientas como ChatGPT, Make, Clay o Lindy sin necesidad de saber programar.
- Mejorarás tu tasa de cierre y tiempo de respuesta comercial desde el primer día del reto.
- Realizarás simulaciones de llamadas con IA y recibirás retroalimentación inmediata.
- Obtendrás las bases para integrar agentes de voz con IA que pueden hablar con tus clientes y responder automáticamente.
- Tendrás una visión clara del futuro comercial, sus tendencias y cómo anticiparte.



PROGRAMA:

Nuestro entrenamiento profesional: Innovación Comercial & Estrategia Empresarial con IA, se imparte durante 8 horas intensivas en formato presencial.

El programa está diseñado para proporcionar un dominio práctico de las herramientas más poderosas del mercado en ventas con IA, combinando conceptos técnicos accesibles con ejercicios reales, dinámicas de grupo y asesoría experta.

Este entrenamiento transforma el entendimiento de la inteligencia artificial desde la base hasta su implementación estratégica en procesos comerciales. Está dividido en cinco módulos progresivos, cada uno enfocado en un aspecto crítico del nuevo vendedor potenciado por IA.

LOS TEMAS A CONSIDERAR SON:

Módulo 1: Fundamentos de la Inteligencia Artificial en Ventas

1. Comprensión básica de qué es un LLM (Large Language Model) y cómo funciona.
2. Conceptos esenciales: Tokens, ventanas de contexto, vectores, herramientas y agentes.
3. Evolución de la IA desde el deep learning hasta su masificación en ventas.
4. Limitaciones actuales: Latencia, alucinaciones y datos desactualizados.
5. Actividades prácticas: Generación de texto, imágenes y consultas simuladas.

Módulo 2: Escritura y Personalización con IA

1. Ingeniería de prompts con marcos como CARE, RTF, RISE y OpenAI GPT 4.1.
2. Creación de mensajes efectivos para WhatsApp, correo y LinkedIn.
3. Construcción de pre-prompts y GPTs personalizados con datos de tu empresa.
4. Uso de la IA para crear contenido de blog, secuencias de seguimiento y respuestas a objeciones.
5. Prácticas guiadas para evaluar y ajustar los mensajes generados.



Módulo 3: Coaching Comercial, Roleplays y Análisis de Datos

1. Simulaciones de llamadas comerciales con asistentes de voz IA.
2. Evaluación automática de desempeño con frameworks como BANT, MEDIC o Sandler.
3. Análisis de grabaciones y retroalimentación con plataformas como Lindy y Fireflies.
4. Investigación y enriquecimiento de prospectos con ChatGPT y Clay.
5. Práctica de análisis competitivo y detección de oportunidades de mercado.

Módulo 4: Automatización de Procesos y Construcción de Agentes de IA

1. Diferencia entre workflows automatizados y agentes autónomos.
2. Uso de herramientas de automatización como Make y Zappier para delegar tareas operativas y flujos de ventas.
3. Construcción de agentes funcionales en Lindy.ai (agendado de citas, seguimiento por correo).
4. Ejercicio práctico: Diseño, implementación y prueba de un agente de ventas.

Módulo 5: Agentes de Voz con IA e Integración a CRM

1. Introducción a Twilio, VAPI y Retell: tecnologías para voz hiperrealista.
2. Diseño de scripts conversacionales y flujos de decisión con agentes de voz.
3. Casos de uso: Atención al cliente, calificación de leads, seguimiento post-venta.
4. Ejercicio práctico: Creación y prueba de un agente de voz conectado a CRM.
5. Reflexión final sobre el futuro de las ventas con IA y tendencias emergentes.





IMPORTANTE:

Innovación Comercial & Estrategia Empresarial con IA es intensivo, práctico y aplicable desde el primer día. Ha sido diseñado para provocar un cambio tangible en la forma en que vendes y te relacionas con tus clientes, sin importar el sector, tamaño o madurez de tu empresa.

El enfoque del curso no es solo tecnológico, sino estratégico: Automatizar sin perder el toque humano, vender más sin desgastarte, y elevar tu posición como líder comercial adaptado al futuro.

¡Si buscas resultados medibles, herramientas accionables y una transformación real, este programa es para ti!

METODOLOGÍA:

Nuestros esquemas de enseñanza-aprendizaje están diseñados para maximizar la acción y la implementación real. El número de participantes es limitado, lo que favorece una mayor interacción, personalización y retroalimentación directa con el facilitador.

Programa Presencial Limitado a 45

Participantes: Esto garantiza un ambiente de aprendizaje altamente interactivo, donde cada asistente recibe atención personalizada, puede practicar en vivo y se lleva claridad para aplicar lo aprendido desde el primer día.

La retroalimentación es continua y personalizada, lo que permite un impacto inmediato en tu desempeño comercial.



Exposición guiada y contextualizada de conceptos clave.



Demostraciones prácticas con herramientas de IA.



Dinámicas de grupo orientadas a la resolución de problemas reales.



Simulaciones de ventas y **roleplaying** con agentes de voz.



Análisis de casos de uso y mejores prácticas del mercado.



Retroalimentación en tiempo real por parte del facilitador y de herramientas de IA.





RESUMEN DEL FACILITADOR:

LCDE Carlos Javier García Rodríguez

EXTRACTO PERFIL PROFESIONAL

CEO y Consultor en Revenue Operations e Inteligencia Artificial

Consultor Máster y Socio de Proyectos para Enfocando Resultados Consulting Group

Consultor senior en Revenue Operations y arquitecto de soluciones HubSpot con más de 10 años de experiencia impulsando el crecimiento de empresas a través de la integración estratégica de tecnología, procesos y equipos. Especialista en arquitectura de datos, automatización de procesos comerciales y optimización de operaciones para escalar resultados y acelerar el revenue.

He sido fundador y CEO de una agencia inbound líder en México (HubSpot Gold Partner), y actualmente soy responsable de la gestión y optimización de procesos en una empresa EdTech internacional, donde lidero la administración avanzada de portales HubSpot Enterprise, integración de sistemas, generación de dashboards y definición de estrategias de Go-To-Market (GTM).

Mi enfoque se centra en conectar los objetivos de negocio con la tecnología, facilitando la colaboración entre equipos técnicos y comerciales. Me especializo en procesos de onboarding, gestión de cambios, análisis de datos, automatización, creación de workflows avanzados y entrenamiento de equipos en el uso de CRM y plataformas de ventas.

Áreas clave de expertise:

- Revenue Operations (RevOps)
- HubSpot (todos los módulos y licencias)
- Arquitectura e implementación de soluciones tecnológicas (CRM, automatización, analítica)
- Estrategia y ejecución de Go-To-Market (GTM)
- Liderazgo de equipos multidisciplinarios y desarrollo de talento
- Diagnóstico, optimización y escalamiento de procesos comerciales
- Consultoría, formación y acompañamiento directivo

Mi pasión es transformar organizaciones tradicionales en empresas data-driven y customer-centric, logrando resultados medibles, optimización de recursos y una mayor velocidad de ventas. Busco constantemente formas innovadoras de simplificar la complejidad técnica para los usuarios de negocio y convertir la tecnología en un motor real de crecimiento.

Experto en Hubspot y Programación Full-Stack.
Consultor Master en IA.



TESTIMONIALES

LA VOZ DEL CLIENTE

¡CONTAMOS CON MÁS DE 1000 REFERENCIAS EN NUESTROS CANALES DIGITALES!

Te invitamos a conocer la opinión de nuestros Clientes.

<https://www.facebook.com/EnfocandoResultados/reviews/>



“Excelentes programas. Nos han sido de gran utilidad para reenfocar nuestra visión, estrategias, directrices y procesos. ¡La experiencia que se comparte en los entrenamientos es extraordinaria!

OSWALDO ONTIVEROS

Gerente General | GPS Plantas Eléctricas

“El Expertise, Know How y la sencillez con que se comparte es superlativo. He tomado varios programas con Enfocando Resultados y han sido de gran aporte para mi empresa y resultados. 10 de 10 los recomiendo ampliamente.

ARTURO MAXIMILIANO FIGUEROA

Gerente Comercial | CM Logistics

“Innovación Comercial & Estrategia Empresarial con IA brinda un aporte y un despertar extraordinario, un programa que todo empresario, director y gerente debe conocer y vivir. Se comparten estrategias, procesos, recursos y directrices para innovar, romper paradigmas, soñar, redefinir, reorganizer y reinventar el area comercial en su totalidad. La Experiencia y Hoja de Vida de Javier es admirable, su experiencia liderando procesos de cambio y gestion de equipos es extraordinaria. ¡Me llena de orgullo que se integre a nuestro equipo de consultore! Estoy muy satisfecho de este nuevo programa, en la seguridad del valor único que brindará a quienes se den la oportunidad de vivirlo. ¡Simplemente Extraordinario!

Carlos Alberto Ortiz Anzo

CEO | Enfocando Resultados Consulting Group



ALGUNOS DE NUESTROS PRINCIPALES CLIENTES

Entre algunas compañías que nos han distinguido con su confianza se encuentran:





ENFOCANDO RESULTADOS®
CONSULTING GROUP

800 839 0751

CONTACTO@ENFOCANDORESULTADOS.COM

WWW.ENFOCANDORESULTADOS.COM

@ENFOCANDORESULTADOS



GARANTÍA MONEY BACK

Nuestra política Comercial se fundamenta en la satisfacción total de nuestros clientes, si el entrenamiento no cumple con lo que se ha comprometido en el programa, la devolución de su inversión está garantizada.

INVERSIÓN: \$6,990 + IVA

LA INVERSIÓN CONSIDERA

- 8 Horas de Entrenamiento Profesional
- Materiales Impresos
- Constancia de Habilidades Laborales (STPS)
- Diploma con Valor Curricular expedido por Enfocando Resultados SC
- Coffee Break y Comida en Hotel Sede
- Garantía Money Back

MÉTODOS DE PAGO

- Transferencia Interbancaria
- PayPal
- Stripe

*Consulte términos y condiciones

VISA  PayPal stripe