

Vender sin vender

Método comercial e IA para profesionales del sector naval

Convierte tu conocimiento experto en conversaciones que generan oportunidades de negocio

 15 de julio de 2026

 9:00 a 14:00 y 15:30 a 18:30

 Pre work + 8 horas Workshop 100% práctico

 Presencial

 Aula Consorcio Zona Franca Vigo

 8 horas



PLAZAS LIMITADAS

Inscripción hasta
Julio 3 de 2026

Precio asociados: 425 € + IVA

Precio no asociados: 530€ + IVA



David M. Calduch

Experto internacional en social selling, estrategia digital, ventas B2B e inteligencia artificial aplicada al desarrollo de negocio. Fundador de SSi Social Selling

Institute, cuenta con **más de 30 años de experiencia** ayudando a empresas y profesionales a comunicar mejor su valor, generar oportunidades comerciales y vender en entornos digitales. Ha impartido formación en empresas, universidades y escuelas de negocio en España y Latinoamérica.

Metodología



Workshop presencial de 8 horas con una metodología 100 % práctica, precedido de un trabajo previo de preparación.



Dos semanas antes del curso, las personas participantes recibirán material introductorio, indicaciones sobre herramientas y aplicaciones a utilizar, y un cuestionario previo para identificar su forma actual de vender, principales dificultades y cuellos de botella comerciales.

¿QUÉ HACE DIFERENTE A ESTE WORKSHOP?



100 % PRÁCTICO

Trabajarás con tus clientes, contactos y situaciones comerciales reales.



CASOS REALES

No se trabajará con ejemplos genéricos, sino con oportunidades reales de cada participante.



IA APLICADA A VENTAS

Aprenderás a utilizar IA para preparar contactos, reuniones y seguimientos comerciales.



PLANTILLAS LISTAS PARA USAR

Te llevarás recursos prácticos para aplicar desde el día siguiente

Descripción

Eres un profesional y dominas lo que vendes mejor que nadie.

Este workshop está diseñado para profesionales que desarrollan funciones comerciales sin tener un perfil exclusivamente comercial, así como para comerciales que quieren aprender a aplicar la Inteligencia Artificial en su proceso de ventas.

Durante una jornada intensiva y **100 % práctica**, trabajarás con situaciones reales, no con ejemplos genéricos.

El modelo se estructura en **tres niveles**: primero, transformarás tu manera de abordar una conversación comercial (**Mindset**); después, aprenderás un **método** para estructurarla; y, finalmente, incorporarás la **IA** como herramienta para acelerar y mejorar el proceso.

Objetivos

- ✓ Explicar lo que haces en 60 segundos de forma que el cliente entienda por qué es relevante para su empresa.
- ✓ Formular las preguntas adecuadas para identificar las necesidades del cliente antes de presentar una solución.
- ✓ Preparar una visita, reunión, feria o primer contacto comercial utilizando IA y fuentes públicas.
- ✓ Redactar mensajes de primer contacto y diseñar una secuencia de seguimiento posterior a una reunión, visita, feria o contacto comercial.
- ✓ Utilizar la Inteligencia Artificial para reducir el tiempo dedicado a investigar clientes, preparar contactos y redactar comunicaciones comerciales.

Contenidos

Un recorrido práctico desde el mindset comercial hasta el uso de IA para acelerar resultados



BLOQUE 1. MINDSET SALES

De profesional experto a generador de negocio

- Principales dificultades de los profesionales que venden sin tener un perfil exclusivamente comercial.
- Los cinco cambios para evolucionar de experto a generador de negocio.
- Rediseño de la propuesta de valor con IA.
- Speech comercial potente de 60 segundos, adaptado al cliente, utilizando IA y sin parecer vendedor.



BLOQUE 2. MÉTODO

La conversación que convierte

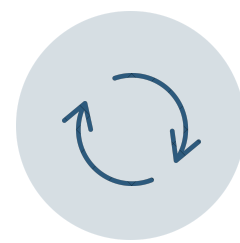
- Las cuatro preguntas que transforman una conversación en una oportunidad de negocio.
- Identificación del papel del interlocutor en el proceso de decisión.
- Entrenamiento de respuestas ante resistencias y objeciones.
- Cómo cerrar una conversación con un siguiente paso concreto.



BLOQUE 3. PREPARACIÓN Y PROSPECCIÓN CON IA

Llegar preparado y abrir nuevas oportunidades

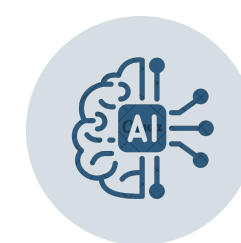
- Análisis de la empresa antes del contacto.
- Identificación de las áreas, cargos e interlocutores relevantes.
- Preparación de visitas, reuniones y primeros contactos.
- LinkedIn e IA como apoyo a la prospección.
- Verificación de la información generada por la IA.
- Protección de datos e información confidencial.



BLOQUE 4. SEGUIMIENTO

Convertir el contacto en una oportunidad

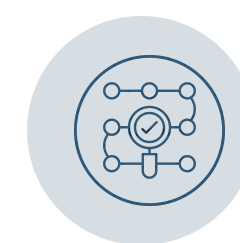
- Cómo evitar la pérdida de contactos.
- Diseño de una secuencia de seguimiento con IA.
- Redacción de mensajes de seguimiento con IA.
- Cómo decidir, cuándo insistir, cuándo espaciar los contactos y cuándo cerrar provisionalmente una oportunidad.
- Gestión de oportunidades mediante CRM o pipeline comercial.



BLOQUE 5. PROFESIONALES POTENCIADOS POR IA

Más resultado en menos tiempo

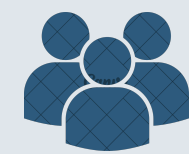
- Preparación y entrenamiento de reuniones comerciales.
- Informes, resúmenes y presentaciones con IA.
- Análisis preliminar de licitaciones y documentación técnica.
- Límites de la IA: errores, confidencialidad y revisión humana.



CIERRE

- Plan de acción personal: una acción para aplicar durante la semana siguiente.
- Definición de un objetivo comercial para el mes siguiente.
- Recursos, plantillas y próximos pasos.

DIRIGIDO A:



Profesionales técnicos, comerciales, responsables de proyecto y gerentes del sector naval e industrial que participan en la captación, preparación y seguimiento de oportunidades comerciales, y que quieren mejorar su forma de vender sin perder su perfil experto.

REQUISITOS TÉCNICOS



La persona participante deberá disponer de ordenador portátil y smartphone.

INSCRIPCIONES



aclunaga@aclunaga.es
rcernadas@aclunaga.es



981 578 206

Reserva tu plaza ahora