

CURSO:

**AGENTES DE IA PARA LA
GESTIÓN COMERCIAL:
PRODUCTIVIDAD, AUTOMATIZACIÓN
Y VENTAS INTELIGENTES**



GESTIÓN EMPRESARIAL

INFORMACIÓN IMPORTANTE

Fechas: 10, 12, 17 y 19 de noviembre de 2026

Sesiones: martes y jueves

Horarios: De 19:00 a 22:00 hrs.

Modalidad: Online

Inversión: 950.-

Contacto: Ronie Krukliis

Cel. 62100810 - email: cenace@upsa.edu.bo

OBJETIVO

Objetivo general

Desarrollar en los participantes la capacidad de diseñar y utilizar asistentes de inteligencia artificial, flujos semiagénticos y herramientas de automatización no-code para optimizar la gestión comercial, reducir tareas manuales, mejorar la calidad del seguimiento y convertir información del mercado en decisiones, reportes y proyectos de valor para la organización.

Objetivos específicos

- Construir prompts avanzados, instrucciones, proyectos y habilidades reutilizables que adapten la IA a la forma de trabajo de cada participante.
- Organizar tareas, prioridades, reuniones, agenda y seguimientos comerciales con apoyo de IA, definiendo rutinas y criterios claros de priorización.
- Automatizar o simplificar el trabajo operativo relacionado con Excel, análisis de datos, KPI, reportes, gráficos y presentaciones ejecutivas en PowerPoint.
- Aplicar IA al perfilamiento de prospectos, preparación de reuniones, creación de speech, tratamiento de objeciones y seguimiento personalizado por WhatsApp.
- Analizar conversaciones y notas comerciales para identificar necesidades, intención de compra, objeciones, información faltante y siguiente acción recomendada.

CURSO:

**AGENTES DE IA PARA LA
GESTIÓN COMERCIAL:
PRODUCTIVIDAD, AUTOMATIZACIÓN
Y VENTAS INTELIGENTES**



GESTIÓN EMPRESARIAL

- Diseñar flujos encadenados de prompts que se comporten como asistentes comerciales, sin requerir programación ni consumo de APIs.
- Prototipar herramientas comerciales, páginas web y conceptos de asistentes conversacionales o de voz, comprendiendo qué puede resolverse con herramientas gratuitas y qué requiere una fase posterior de integración técnica.
- Capturar y analizar la voz del mercado para detectar patrones, nuevas necesidades y oportunidades que puedan convertirse en propuestas o proyectos internos.
- Desarrollar un prototipo final de IA aplicado a una necesidad real del área comercial.

PÚBLICO OBJETIVO

Dirigido a gerentes y jefaturas comerciales, ejecutivos de ventas, asesores inmobiliarios, equipos de call center, responsables de atención y seguimiento de prospectos, profesionales de marketing vinculados al proceso de ventas y colaboradores que deban preparar reportes, presentaciones o propuestas comerciales.

HABILIDADES QUE DESARROLLARÁ EL PARTICIPANTE

- Ingeniería de prompts aplicada a escenarios comerciales y construcción de instrucciones consistentes.
- Diseño de proyectos de IA personalizados según rol, función y forma de trabajo.
- Creación de skills o habilidades reutilizables para tareas recurrentes.
- Planificación de agenda, tareas, prioridades y seguimientos con apoyo de IA.
- Perfilamiento y segmentación cualitativa de prospectos y compradores.
- Diseño de speech, preguntas de descubrimiento, argumentos y respuestas a objeciones.
- Redacción de seguimientos personalizados por WhatsApp, correo y otros canales.
- Análisis estructurado de conversaciones, reuniones y notas de clientes.
- Lectura e interpretación de KPI comerciales, bases de Excel y tendencias.
- Generación de reportes, dashboards, conclusiones y presentaciones ejecutivas asistidas por IA.
- Diseño de flujos semiagénticos: entrada de información, análisis, recomendación, entregable, siguiente acción.

CURSO:

**AGENTES DE IA PARA LA
GESTIÓN COMERCIAL:
PRODUCTIVIDAD, AUTOMATIZACIÓN
Y VENTAS INTELIGENTES**



GESTIÓN EMPRESARIAL

- Prototipado de páginas, asistentes conversacionales y conceptos de asistentes de voz para apoyo a ventas.
- Transformación de hallazgos del mercado en ideas, propuestas y proyectos internos.

DURACIÓN

12 horas reloj.

METODOLOGÍA DE CURSO

Metodología teórico-práctica con predominio de aplicación. Aproximadamente 25% del tiempo se destina a conceptos, demostraciones y criterios de uso, y 75% a ejercicios guiados, construcción de plantillas, pruebas sobre casos comerciales y desarrollo de prototipos.

Cada sesión seguirá una secuencia de trabajo:

Concepto breve → Demostración → Aplicación sobre un caso real → Adaptación al puesto del participante → Revisión del resultado → Creación de una plantilla o activo reutilizable.

Principios metodológicos

- Aprender haciendo: cada herramienta se practica sobre tareas comerciales concretas.
- Aplicación al puesto: los participantes adaptan los ejercicios a su rol, ya sea gerencia, ventas o call center.
- IA accesible: se priorizan herramientas gratuitas o funcionalidades que puedan probarse sin inversión adicional.
- Automatización con criterio: se distingue entre lo que puede resolverse mediante proyectos, prompts y asistentes no-code.
- Reutilización: cada ejercicio debe producir una plantilla, prompt, skill, estructura o asistente que pueda volver a utilizarse.
- Innovación desde ventas: se habilitan espacios para que el equipo proponga herramientas a partir de problemas detectados en el contacto directo con el mercado.

La docente acompañará la creación de los activos durante la clase, con retroalimentación sobre la calidad del prompt, lógica del flujo, utilidad del resultado y posibilidad de escalar el prototipo.

CURSO:

**AGENTES DE IA PARA LA
GESTIÓN COMERCIAL:
PRODUCTIVIDAD, AUTOMATIZACIÓN
Y VENTAS INTELIGENTES**



GESTIÓN EMPRESARIAL

CERTIFICACIÓN

En respuesta a la era de la Transformación Digital, integramos las credenciales digitales con tecnología Blockchain en el reconocimiento de logros adquiridos por los participantes de nuestras capacitaciones de Educación Continua, destacándonos como pioneros en Bolivia.

Este curso ofrece un certificado digital de asistencia con tecnología Blockchain, que reconoce las habilidades y conocimientos adquiridos; para obtenerlo, es necesario completar el curso cumpliendo con el requisito de una asistencia mínima del 80%.

Además, los participantes que elijan la modalidad online (si el curso aplica), deben tomar en cuenta solo se considerará asistencia si se encuentran en la clase con la cámara prendida.

Este tiene las siguientes características:

- **Metadatos Integrados:** Cada credencial digital contiene datos que describen la información clave de la certificación, incluidos los criterios de otorgamiento.
- **Tecnología Blockchain:** Esta tecnología proporciona un registro inmutable y seguro de cada credencial emitida, lo que impide su falsificación o alteración.
- **Verificación en tiempo real:** Puede ser verificada en tiempo real a través de un enlace web o un código QR.
- **Socialización:** El titular puede compartir sus credenciales directamente en plataformas profesionales como LinkedIn, en redes sociales o incluirlas en sus firmas de correo electrónico.

CONTENIDO

SECCIÓN 1. PRODUCTIVIDAD Y TRABAJO CON INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Productividad, prompting avanzado y organización con IA

- Qué puede y qué no puede hacer la IA en la gestión comercial.
- Estructura de un prompt profesional: contexto, rol, objetivo, datos, restricciones, formato y criterios de calidad.
- Prompts simples vs. prompts encadenados.

CURSO:

**AGENTES DE IA PARA LA
GESTIÓN COMERCIAL:
PRODUCTIVIDAD, AUTOMATIZACIÓN
Y VENTAS INTELIGENTES**



- Creación de proyectos y espacios de trabajo por función o proceso.
- Instrucciones persistentes y construcción de un “cerebro de trabajo” adaptado a cada participante.
- Diseño de skills/habilidades reutilizables para tareas comerciales recurrentes.
- Biblioteca personal de prompts: prospectos, reuniones, seguimiento, reportes y presentaciones.

Aplicaciones integradas de la clase

- Organización de tareas, urgencia, importancia, probabilidad de cierre y siguiente acción.
- Planificación semanal y diaria asistida por IA.
- Uso de la IA para preparar información que luego puede llevarse a agendas y calendarios digitales.
- Límites de la sincronización directa en herramientas gratuitas y alternativas de trabajo semi-automatizado.
- Excel con IA: limpieza, clasificación, fórmulas, análisis de bases, indicadores y lectura de resultados.
- Generación de gráficos, dashboards y resúmenes de KPI.
- PowerPoint con IA: estructura automática de presentaciones ejecutivas a partir de datos, hallazgos y recomendaciones.
- Flujo “dato comercial → análisis → hallazgo → recomendación → presentación”.

SECCIÓN 2. INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA A VENTAS

Perfilamiento, reuniones, speech y seguimiento - 3 horas

- Perfilamiento del cliente: necesidad, motivación, presupuesto, urgencia, nivel de decisión y señales de compra.
- Preparador de reuniones: preguntas de descubrimiento, hipótesis, argumentos y próximos pasos.
- Creación y mejora del speech comercial.
- Tratamiento de objeciones y simulación de conversaciones con IA.
- Seguimiento por WhatsApp: primer contacto, post reunión, envío de propuesta, recuperación de prospectos, cierre y postventa.
- Personalización del mensaje según etapa del cliente y contexto de la conversación.
- Diseño de un “siguiente mejor paso” comercial asistido por IA.

CURSO:

**AGENTES DE IA PARA LA
GESTIÓN COMERCIAL:
PRODUCTIVIDAD, AUTOMATIZACIÓN
Y VENTAS INTELIGENTES**



GESTIÓN EMPRESARIAL

Conversaciones, KPI y voz del mercado - 3 horas

- Análisis de conversaciones de WhatsApp, notas de reuniones o transcripciones.
- Extracción de necesidad principal, objeciones, intención, preguntas pendientes y compromisos.
- Clasificación y priorización de oportunidades.
- Generación del resumen comercial y próxima acción.
- Análisis de KPI: prospectos, contactos, reuniones, propuestas, cierres, conversión y oportunidades estancadas.
- Reporterías automáticas para gerencia: qué ocurrió, por qué ocurrió, alertas y recomendaciones.
- Voz del mercado: agrupación de patrones y necesidades recurrentes detectadas por ventas.
- Transformación de hallazgos en oportunidades de mejora, nuevos productos o proyectos.

Aplicación inmobiliaria transversal

- Perfilador inteligente de compradores: compra para vivir o invertir, composición familiar, zona, estilo de vida, metraje, amenities, horizonte de compra y capacidad financiera.
- Match cliente - propiedad: necesidades → proyectos compatibles → argumentos → recomendación de presentación.
- Preparación de reuniones para propiedades de alto ticket y ventas consultivas.
- Generación de propuestas y seguimientos personalizados según proyecto y perfil del comprador.
- Asistente de análisis de inversión inmobiliaria para organizar escenarios y argumentos sin prometer rentabilidades no verificadas.
- Análisis de demandas recurrentes del mercado para alimentar decisiones sobre futuros desarrollos inmobiliarios.

Aplicaciones integradas

- Creación asistida de una página o landing comercial mediante IA.
- Arquitectura del conocimiento comercial para alimentar un asistente: empresa, proyectos, precios, características, diferenciales, objeciones, preguntas frecuentes y speech.

CURSO:

**AGENTES DE IA PARA LA
GESTIÓN COMERCIAL:
PRODUCTIVIDAD, AUTOMATIZACIÓN
Y VENTAS INTELIGENTES**



GESTIÓN EMPRESARIAL

- Diseño conceptual de un asistente conversacional y de voz que actúe como apoyo al vendedor.
- Creación del flujo de conversación y reglas comerciales del asistente.
- Prototipos de herramientas internas: perfilador, recomendador, generador de propuestas, analizador de conversaciones o voz del mercado.
- Laboratorio de IA Comercial: cada participante identifica una tarea repetitiva o una oportunidad y diseña una solución.
- Presentación final del prototipo: problema, usuario, flujo, beneficio, insumos, resultado esperado y próximos pasos para escalar.

MATERIAL A ENTREGAR AL PARTICIPANTE

- Presentación digital del curso.
- Guía práctica de estructura de prompts comerciales.
- Biblioteca base de prompts para productividad, reuniones, perfilamiento, seguimiento, análisis y reportería.
- Plantilla para diseño de proyectos/asistentes personalizados.
- Plantilla de skills o habilidades reutilizables.
- Plantilla de perfilamiento de prospectos y compradores.
- Plantilla de preparación de reuniones y manejo de objeciones.
- Plantilla de seguimiento comercial por WhatsApp.
- Plantilla para análisis de conversaciones y extracción de próximos pasos.
- Plantilla de KPI y reporte ejecutivo comercial.
- Canvas del Laboratorio de IA Comercial para diseñar el prototipo final.

MATERIAL COMPLEMENTARIO

- Lecturas y artículos seleccionados sobre IA generativa, productividad y ventas.
- Casos de estudio de aplicación de IA a procesos comerciales e inmobiliarios.
- Ejercicios prácticos para reforzar prompting, análisis de datos y diseño de asistentes.
- Repositorio de ejemplos de flujos encadenados y estructuras de conocimiento.
- Bibliografía y recursos de consulta sobre inteligencia artificial aplicada a negocios, marketing, ventas y automatización no-code.

CURSO:

**AGENTES DE IA PARA LA
GESTIÓN COMERCIAL:
PRODUCTIVIDAD, AUTOMATIZACIÓN
Y VENTAS INTELIGENTES**



GESTIÓN EMPRESARIAL

INSTRUCTORA

Daniela Roca Barbery

Profesional especializada en Marketing Digital, Negocios Digitales, estrategia comercial e Inteligencia Artificial aplicada a negocios. Cuenta con más de diez años de experiencia en consultoría, marketing, branding, investigación, ventas digitales, relaciones públicas y formación ejecutiva, combinando experiencia empresarial con docencia universitaria.

Actualmente se desempeña en una empresa fintech en funciones de dirección Comercial y Marketing. Su experiencia en este sector le permite trabajar de manera práctica con procesos de adquisición, activación, seguimiento, conversión, analítica comercial, medios de pago y desarrollo de soluciones digitales.

Es MBA por UPSA, Master en Negocios Digitales, Licenciada en Marketing y Publicidad, cuenta con diplomados en Imagen Corporativa y Educación Superior, formación senior en Marketing Digital y certificación en Inteligencia Artificial. Además, posee formación específica en Growth Marketing con Inteligencia Artificial, desarrollo de negocios con IA y creación de agentes de inteligencia artificial.

Ha desarrollado y dictado programas en áreas de Marketing Digital, SEO/SEM, E-commerce, Sales Management, Negocios Digitales, Branding, Personal Branding, Coaching Comercial, Coaching Empresarial, Storytelling e Inteligencia Artificial aplicada a negocios. Su enfoque docente se caracteriza por convertir procesos reales en metodologías, plantillas, prompts, dashboards, asistentes y herramientas reutilizables que los participantes puedan aplicar directamente en su trabajo.

Cuenta con experiencia docente en universidades e instituciones de educación superior de Santa Cruz de la Sierra y combina su actividad académica con consultoría y gestión empresarial, lo que facilita una visión práctica orientada a resultados, automatización y toma de decisiones.