

LA TÁCTICA COMERCIAL: CIENCIA, HERRAMIENTAS Y TÉCNICAS CONTRASTADAS

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)

FECHAS Y HORARIO	Jueves, 18 de septiembre. De 09:30-13:30 h.
FORMATO	Presencial.
LUGAR	Torre BAT, Gran Vía 1, Bilbao, Bizkaia.
DURACIÓN	4 horas.
PLAZAS	30.
DIRIGIDO A	Exclusivo para pymes de más de 10 trabajadores. • Empresas interesadas en fortalecer su área comercial con herramientas prácticas y accesibles. • Cargos de Dirección, <i>Marketing</i> y Ventas. * Máximo dos personas por empresa.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Proporcionar criterios y herramientas para dar respuesta a los siguientes retos:

- **Segmentar, diversificar y fortalecer la cartera de clientes:** Aprender a construir perfiles de cliente, identificar nuevos nichos de mercado y posicionar la oferta de forma diferenciada, reduciendo la dependencia de unos pocos clientes clave y creando una base comercial más sólida y resiliente.
- **Aumentar la eficiencia de las visitas comerciales:** Mejorar la planificación y gestión de las visitas mediante una estrategia táctica clara y herramientas de apoyo basadas en inteligencia artificial generativa (IAG), ahorrando costes y maximizando oportunidades.
- **Aprovechar cada oportunidad de venta cruzada:** Identificación de productos o servicios complementarios para aumentar el valor de cada cliente.
- **Mejorar la atención y fidelización de clientes:** Mejorar la planificación y gestión de visitas mediante una estrategia táctica clara y herramientas de apoyo basadas en IAG, ahorrando costes y maximizando oportunidades.
- **Optimizar la gestión comercial con IAG:** Aprender a aplicar herramientas accesibles como ChatGPT o Perplexity para crear segmentaciones de clientes, construir bases de datos y organigramas, y generar contenido adaptado para distintas fases del proceso comercial.

CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

1. ¿Para qué una táctica comercial con apoyo de la inteligencia artificial generativa?

La táctica como eslabón perdido entre la estrategia comercial y la acción diaria: cómo utilizar la inteligencia artificial para cerrar esa brecha.

2. Segmentación y creación de perfiles comerciales con IA

Cómo usar Gemini, ChatGPT o Perplexity para construir perfiles de cliente, analizar datos de mercado y generar propuestas diferenciadas.

3. Planificación y gestión eficiente de visitas comerciales

- a. Herramientas y criterios para decidir a quién, cuándo y cómo visitar.
- b. Priorización inteligente de la agenda comercial.

4. Negociación de precios y gestión de márgenes

Técnicas para defender el valor de la propuesta y evitar la erosión del margen, desde una narrativa bien estructurada.

5. Identificación y ejecución de ventas cruzadas

Cómo reconocer patrones de consumo complementarios e integrarlos en la oferta de valor mediante ejemplos prácticos.

6. Sistematización y guía de buenas prácticas en el ecosistema comercial

Construcción de un estilo de trabajo comercial alineado con los objetivos de la empresa y apoyado por herramientas de IAG.

FORMACIÓN IMPARTIDA POR



ANA BLANCO

Socia Fundadora de Grupo Bentas

Cuenta con más de 20 años de experiencia apoyando a grupos empresariales y pymes industriales en la implementación de proyectos de consultoría comercial, y más de 40 años de especialización en negociación telefónica. Ha contribuido a la creación de *call centers* y liderado formación y *coaching* en esta área.

Su trayectoria abarca tanto la formación como la investigación aplicada, lo que le ha permitido desarrollar un conjunto exclusivo de 35 herramientas diseñadas para conectar la estrategia con la operativa, adaptadas específicamente a las necesidades de las pymes industriales.

