

TRANSFORMANDO EL PROCESO DE GENERACIÓN DE OFERTAS COMERCIALES CON INTELIGENCIA ARTIFICIAL

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)


FECHAS Y HORARIO	Jueves, 12 de marzo. De 09:30 a 13:30 h.
FORMATO	Presencial.
LUGAR	Torre BAT. Gran Vía 1. Bilbao, Bizkaia.
DURACIÓN	4 horas.
PLAZAS	30.
DIRIGIDO A	<p>Exclusivo para pymes de más de 10 trabajadores.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Empresas interesadas en incorporar herramientas de inteligencia artificial (IA) en sus procesos técnicos y comerciales. • Responsables comerciales, responsables de Postventa y Dirección General. <p>* Máximo dos personas por empresa.</p>

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

El objetivo principal de esta formación es capacitar a los equipos técnicos y comerciales para aplicar tecnologías de inteligencia artificial en todas las fases del proceso de elaboración de ofertas. Desde la recogida y análisis de requisitos del cliente, pasando por la búsqueda de referencias de proyectos similares y la estimación de costes, hasta la generación de documentación técnica y comercial.

Entre los objetivos específicos de esta formación destacan:

- **Visualizar el impacto de la inteligencia artificial** en todo el proceso de elaboración de ofertas, identificando oportunidades concretas en áreas como lectura de pliegos, el análisis de datos históricos, la generación documental y la estimación de costes.
- **Dotar de herramientas prácticas y conocimientos técnicos básicos** para utilizar modelos de lenguaje (LLMs), como ChatGPT, Copilot o Gemini, y sacar así el mejor partido a estas herramientas en el proceso de ofertar.
- **Introducir conceptos más complejos**, como bases de datos vectoriales, buscadores semánticos y calculadoras basadas en *machine learning*, para que las empresas puedan valorar su potencial a la hora de automatizar este tipo de procesos.
- **Incorporar criterios para priorizar tareas automatizables**, valorar el retorno de su implementación y entender los límites actuales de cada tecnología.
- **Fomentar una cultura de eficiencia basada** en el dato y la reutilización del conocimiento, estructurando la información interna (ofertas, proyectos anteriores, plantillas) de forma que sea fácilmente activable por herramientas inteligentes.
- **Impulsar la innovación en áreas técnicas y comerciales** tradicionalmente poco digitalizadas, mediante un enfoque ágil, accesible y conectado con la realidad de las pymes vascas.

TRANSFORMANDO EL PROCESO DE GENERACIÓN DE OFERTAS COMERCIALES CON INTELIGENCIA ARTIFICIAL

CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

1. Entendiendo al cliente.

- Aprender a usar modelos de lenguaje para leer, resumir y extraer de forma automática los datos necesarios para presupuestar a partir de la documentación que envía el cliente.
- Identificar otro tipo de tecnologías que pueden ayudar a hacer más eficiente este proceso, como los modelos de visión.

2. Reutilizar el conocimiento: buscar y comparar ofertas anteriores con IA.

- Entender cómo estructurar y explotar una base de datos de ofertas previas para construir buscadores semánticos que faciliten la búsqueda y consulta de proyectos previos similares.

3. Buscar proyectos similares con modelos multimodales (planos, 3D, imágenes).

- Explorar cómo tecnologías más avanzadas permiten encontrar referencias similares usando otros formatos, como planos o modelos 3D.

4. Estimar mejor: calculadoras inteligentes basadas en IA.

- Entender la importancia de disponer de datos históricos para que la IA pueda aprender y contribuir a adoptar mejores decisiones.
- Mostrar cómo pueden desarrollarse estimadores de costes y plazos utilizando datos históricos y modelos de *machine learning*.

5. Generar propuestas: automatización de documentos y presentaciones.

- Aprender a generar de forma automática o semiautomática documentación de oferta (técnica, comercial, presentación...).

Nota: Para aquellas empresas que lo deseen, se ofrecerá la posibilidad de agendar una sesión de seguimiento personalizada tras la formación.

FORMACIÓN IMPARTIDA POR



LEIRE LEGARRETA

CEO y *Data Scientist* de We Are Clickers

Con más de veinte años de experiencia en el ámbito de los datos, comenzó su trayectoria como científica de *Data Scientist* antes incluso de que el término se popularizara. Ha desarrollado su carrera en entornos diversos como universidades, consultorías, entidades financieras, telecomunicaciones, *marketing* y administraciones públicas.

Impulsó el primer grado en Ciencia de Datos en Euskadi, desde su diseño hasta su lanzamiento al mercado. Como emprendedora, ha fundado y consolidado We Are Clickers, empresa especializada en el diseño e implementación de soluciones personalizadas basadas en inteligencia artificial, con el objetivo de ayudar a las organizaciones a avanzar al siguiente nivel.