

# Taller

## El Kit de Herramientas del Vendedor Moderno: Aumenta tus Cierres con IA

20 Y 21 ENERO 2025  
MODALIDAD PRESENCIAL





# buró BUSINESS SCHOOL



Somos una Escuela de Negocios con presencia en Centroamérica, Guatemala, El Salvador; México; República Dominicana; Sur América, Colombia. Con **15 años de experiencia**, profesionalizamos a colaboradores y empresas en nuestras cinco unidades de negocio.

## 01

### EDUCACIÓN EJECUTIVA:



Diplomados, Certificaciones, Seminarios, entre otros.

## 02

### EDUCACIÓN SUPERIOR:



Bachelors y Maestrías

## 03

### INCOMPANY:



Programas diseñados a la medida de las necesidades de capacitación de sus colaboradores.

## 04

### APRENDIZAJE VIRTUAL:



Certificaciones, Diplomados y Cursos virtuales según metodologías pedagógicas digitales.

## 05

### CONSULTORÍA:



Acceso a una red de expertos que apoyan en la transformación de procesos críticos de mejora en la organización.

OFICINAS EN:



“Lo que bien se aprende nunca se olvida”





SOMOS MIEMBROS DE:



ACREDITADORA INTERNACIONAL EN EDUCACIÓN,  
ENFOCADA EN EL ÁREA DE NEGOCIOS.

AFILIADOS A:



CONSEJO LATINOAMERICANO DE ESCUELAS DE  
ADMINISTRACIÓN.

**Su misión** es elevar la calidad académica de los programas, escuelas, institutos, carreras, facultades, universidades y otras unidades educativas de Latinoamérica y el mundo.

**Su visión** es ser un referente en la evaluación y acreditación de programas, escuelas, institutos, carreras, facultades, universidades y otras unidades educativas en Latinoamérica y el mundo.

**Misión:** CLADEA es una red global de instituciones de educación de negocios que fortalece el desarrollo de la docencia, investigación y vinculación con el entorno. Valoramos la integridad regional y la diversidad entre sus integrantes. CLADEA está comprometida con la excelencia académica, internacionalización, sostenibilidad e innovación, potenciando a sus miembros para que logren un impacto positivo en la sociedad latinoamericana.

**Visión:** CLADEA liderará la transformación de la educación en negocios en América Latina, para que sus miembros generen un impacto positivo en la sociedad.





## Taller

# El Kit de Herramientas del Vendedor Moderno: Aumenta tus Cierres con IA

## Fundamentación

En la era digital actual, el éxito en ventas requiere una combinación de habilidades tradicionales y conocimientos tecnológicos avanzados. Este taller está diseñado **para equipar a los vendedores modernos con las herramientas esenciales y el conocimiento práctico de la IA para optimizar su proceso de ventas y aumentar significativamente sus tasas de cierre.**



## Competencias

- Optimizar la experiencia del cliente mediante la combinación de técnicas tradicionales y tecnológicas.
- Integrar estrategias comerciales tradicionales y digitales para maximizar resultados.
- Desarrollar un enfoque sistemático en la gestión del proceso comercial completo.
- Liderar procesos de venta adaptados al nuevo entorno comercial.
- Transformar datos e información en oportunidades de negocio concretas.



# Conocimientos

## Módulo 01:

### Herramientas Fundamentales del Vendedor

---

- › Proceso de venta estructurado.
- › Metodología SPIN selling.
- › Técnica AIDA (Atención, Interés, Deseo, Acción)
- › Manejo de objeciones avanzado.
- › Cierre consultivo.
- › Networking efectivo.
- › Técnicas de cold calling optimizadas.
- › Técnicas de negociación avanzada.
- › Gestión de cuentas clave.
- › Seguimiento y control.
- › Reportes de gestión comercial.
- › Indicadores clave de desempeño tradicionales.

## Módulo 02:

### Inteligencia Artificial en Ventas

---

- › Herramientas de predicción de leads cualificados.
- › Análisis predictivo de mercados.
- › Segmentación automática de clientes.
- › Identificación de patrones de compra.
- › Chatbots de calificación de leads.
- › Optimización de rutas de venta.
- › Sistemas de recomendación de productos.
- › Predicción de necesidades del cliente.
- › Analytics Avanzados con IA.



### Resultados esperados

- Incremento medible en la tasa de conversión.
- Reducción del tiempo del ciclo de venta.
- Mejora en la calidad de leads generados.
- Optimización del proceso de seguimiento.
- Mayor eficiencia en la gestión del pipeline.



“

Domina las  
ventas del futuro:  
**combina técnicas  
tradicionales con  
tecnología y lidera  
el cambio.** ”

Taller El Kit de Herramientas del Vendedor  
Moderno: Aumenta tus Cierres con IA

# Metodología de Buró Business School

La metodología de Kolb, también conocida como el Ciclo de Aprendizaje Experiencial de Kolb, es un modelo que describe cómo las personas aprenden a través de la experiencia. Se divide en cuatro etapas principales:



## **Experiencia Concreta (EC):**

- El aprendiz tiene una nueva experiencia o reinterpreta una experiencia existente.
- Es el “hacer” o “tener” una experiencia.



## **Observación Reflexiva (OR):**

- El aprendiz reflexiona sobre la experiencia.
- Observa y analiza la experiencia desde diferentes perspectivas.



## **Conceptualización Abstracta (CA):**

- El aprendiz forma nuevas ideas o modifica conceptos existentes basándose en la reflexión.
- Es el proceso de “pensar” y sacar conclusiones.



## **Experimentación Activa (EA):**

- El aprendiz aplica las nuevas ideas o conceptos modificados a situaciones del mundo real.
- Es el “planear” o probar lo aprendido en nuevas situaciones.



# Lisandro Castañeda

Coach, Emprendedor, Desarrollador, Consultor, Conferencista y Formador con una trayectoria de 34 años, destacándose especialmente en el mundo financiero y bancario. Con más de 26 años de experiencia, ha trabajado en la implementación de proyectos clave en áreas como Gestión de Talento Humano, Gestión de Riesgos Operacionales, Gestión de Identidad y Accesos IAM, y Administración de Canales Electrónicos.

Como conferencista y formador, ha trabajado en la capacitación de equipos y personas a lo largo de su carrera, compartiendo su vasto conocimiento en temas de servicio al cliente, gestión de procesos y seguridad lógica. Ha sido mentor y facilitador

en diversos entornos, brindando formación en la implementación de estrategias avanzadas y en el desarrollo de técnicas de servicio que mejoren la satisfacción y fidelización del cliente. Su enfoque docente ha sido siempre práctico y orientado a resultados, con el objetivo de mejorar las habilidades y competencias de los equipos con los que ha trabajado.

Lisandro ha complementado su experiencia práctica con una sólida formación en áreas clave del mundo financiero y empresarial, destacándose en la capacitación y formación de personas y equipos.



# Leonardo Rodríguez

Más de 27 años de experiencia en el ecosistema digital, destacándose como consultor senior en estrategia, gestión y transformación digital en Centroamérica. A lo largo de su carrera, ha trabajado con empresas de renombre como Hugo Technologies en El Salvador, Banco Industrial, Wurmser Ogilvy & Mather, McDonald's Meosamérica y Grupo Prensa Libre en Guatemala.

Facilitador invitado en universidades y cámaras de comercio en Latinoamérica, en temas de estrategia digital, transformación y mercadeo. Conferencista en cursos

para organizaciones como el Ministerio de Economía de Guatemala, el Guatemala Innovation Forum, Global Entrepreneurship Week, eCommerce Day. Facilitador y docente en Buró Business School.

Ingeniero en Sistemas. Diplomado en Business Transformation Management de CXO Transform y el Programa The Consultant's Toolkit de Harvard Business School.



DURACIÓN DE TALLER

**08 HORAS**

20 Y 21 ENERO 2025

**PRESENCIAL**

**HORARIO**

**17:30 HRS A 21:30 HRS**

**OFICINAS BURÓ**

CENTRO GERENCIAL LAS  
MARGARITAS, ZONA 10, TORRE 1 |  
NIVEL 5 | OFICINA 502

20 Y 21 ENERO 2025

**Q. 2,500.00**

**FORMA DE PAGO**

- Contado.
- Visa Cuotas.

**CRÉDITOS GRUPALES**, PREGUNTA POR  
NUESTROS PLANES DE FINANCIAMIENTO

**INVERSIÓN INCLUYE**

- Facilitador experto.
- Diploma impreso.
- Coffee break
- Parqueo 4 horas 30 quetzales.



**buró**

BUSINESS SCHOOL

**GUATEMALA**  
PBX 2310-7700  
[info@somosburo.com](mailto:info@somosburo.com)

**COLOMBIA**  
+57 320 8535850  
[mfandino@somosburo.com](mailto:mfandino@somosburo.com)

**REP. DOM.**  
+502 3725 5863  
[vzapata@somosburo.com](mailto:vzapata@somosburo.com)

**EL SALVADOR**  
+503 6987 5809  
[vzapata@somosburo.com](mailto:vzapata@somosburo.com)

**HONDURAS**  
+502 3725 5863  
[vzapata@somosburo.com](mailto:vzapata@somosburo.com)

[www.somosburo.com](http://www.somosburo.com)

