



AI Certification Program

Ejecutivo Resumen



AICERTs®

AI⁺
Sales -
Practitioner™

TABLA DE CONTENIDO

Introducción	1
Requisitos previos para la certificación	2
¿Quiénes deben inscribirse?	2
Objetivos de certificación y resultados de aprendizaje	2
El impacto de la IA en las prácticas de ventas modernas	3
¿Qué sigue para la IA?	4
¿Cómo transforma la IA las funciones y responsabilidades de los profesionales de ventas?	5
¿Cómo aborda la IA los desafíos actuales en las prácticas de ventas?	6
¿Cómo están adoptando las industrias la IA para transformar sus prácticas de ventas?	7
¿Cómo integrar la IA en las prácticas de ventas?	7
Módulo 1: Introducción a la Inteligencia Artificial (IA) en Ventas	7
Módulo 2: Comprensión de los Datos en Ventas	7
Módulo 3: Tecnologías de IA para Ventas	8
Módulo 4: Implementación de IA en Sistemas CRM	8
Módulo 5: Pronóstico de Ventas con IA	8
Módulo 6: Mejora de los Procesos de Ventas con IA	9
Módulo 7: Consideraciones Éticas y Sesgos en la IA	9
Módulo 8: Taller Práctico ¿Cómo Pueden los CERT de IA Ayudar a Construir una Cultura Preparada para la IA?	10
	11

Introducción

La certificación AI+ Sales Practitioner te brinda las habilidades prácticas de IA necesarias para transformar las operaciones de ventas. Aprenderás conceptos clave de IA aplicados a las ventas, incluyendo análisis de datos, integración de CRM, pronósticos predictivos, automatización y uso ético de la IA.

Mediante talleres prácticos, aprenderás a utilizar la IA para una mejor calificación de clientes potenciales, una mayor interacción con el cliente, la optimización del proceso de ventas y la toma de decisiones basada en datos. Al finalizar, obtendrás una certificación reconocida en el sector que valida tu capacidad para implementar estrategias basadas en IA, impulsar el rendimiento de las ventas y fomentar un crecimiento de los ingresos ético y eficiente.

Los siguientes temas se abordarán en la certificación:

- Introducción a la Inteligencia Artificial (IA) en Ventas
- Comprender los datos en las ventas
- Tecnologías de IA para ventas
- Implementación de IA en sistemas CRM
- Previsión de ventas con IA
- Mejorando los procesos de ventas con IA
- Consideraciones éticas y sesgos en la IA
- Taller práctico
- Introducción a los agentes de IA para ventas

Requisitos previos para la certificación

- **Fundamentos de ventas e IA:** Comprensión básica de los procesos de ventas, los flujos de trabajo empresariales y los conceptos básicos de la IA.
- **Preparación para el manejo de datos de ventas:** Familiaridad con el trabajo con datos de ventas, registros de CRM, calidad de datos e interpretación básica de datos.
- **Conocimiento de la tecnología de ventas con IA:** Comprenda cómo las herramientas de IA, como el aprendizaje automático, el procesamiento del lenguaje natural (PLN), los chatbots, los sistemas de recomendación y la automatización, respaldan las actividades de ventas.
- **Conocimientos de CRM:** Conocimientos básicos de sistemas CRM, gestión de datos de clientes, puntuación de clientes potenciales y flujos de trabajo de automatización de ventas.
- **Previsión y pensamiento analítico:** Comprender los conceptos básicos de previsión de ventas y ser capaz de identificar tendencias, patrones y conclusiones a partir de los datos de ventas.
- **Conocimientos sobre el proceso de ventas:** Conocimiento práctico de la generación de clientes potenciales, el contacto por correo electrónico, la venta a través de redes sociales, la segmentación de clientes y los procesos de seguimiento.
- **Concienciación sobre la ética de la IA:** Comprender el uso responsable de la IA, la privacidad del cliente, los sesgos, la transparencia, la rendición de cuentas y el cumplimiento normativo.
- **Preparación para la aplicación práctica:** Prepárese para aplicar herramientas de IA y estrategias de ventas en escenarios prácticos, talleres y ejercicios basados en CRM.
- **Conocimientos básicos sobre agentes de IA:** Comprensión básica de los agentes de ventas impulsados por IA, las herramientas de automatización y su papel en la mejora de la interacción con el cliente y la ejecución de las ventas.

¿Quiénes deberían inscribirse?

- **Profesionales de ventas:** Aquellos que desean utilizar la IA para una prospección más inteligente, la calificación de clientes potenciales y la interacción con los clientes.
- **Ejecutivos de desarrollo de negocios:** Aquellos que buscan mejorar la captación de clientes, el seguimiento y la conversión de oportunidades de venta mediante herramientas de inteligencia artificial.
- **Gerentes de ventas y líderes de equipo:** Aquellos que buscan optimizar los procesos de ventas, la previsión y el rendimiento del equipo con información basada en inteligencia artificial.
- **Usuarios y administradores de CRM:** Aquellos que desean integrar la IA en los flujos de trabajo de CRM y mejorar la gestión de datos de clientes.
- **Profesionales de marketing y ventas:** Aquellos interesados en la personalización, la segmentación y la optimización de campañas impulsadas por la inteligencia artificial.
- **Líderes empresariales:** Aquellos que buscan mejorar el crecimiento de los ingresos mediante análisis predictivos, automatización y toma de decisiones basada en datos.
- **Responsables de éxito del cliente y gestores de cuentas:** Aquellos que desean mejorar las interacciones con los clientes, la retención y la gestión de relaciones con ellos mediante la inteligencia artificial.
- **Emprendedores y propietarios de pequeñas empresas:** Aquellos que buscan automatizar las tareas de ventas y mejorar la interacción con los clientes de manera eficiente.
- **Profesionales centrados en la adopción ética de la IA:** Aquellos interesados en el uso responsable de los datos, la privacidad, la transparencia y la mitigación de sesgos en las ventas.

Objetivos de certificación y resultados de aprendizaje

- **Comprenda los conceptos de IA en ventas:** comprenda los conceptos básicos de IA, las herramientas clave de IA centradas en las ventas y cómo la IA transforma las estrategias de ventas, la interacción con el cliente y las operaciones de ingresos.
- **Interpretación de datos de ventas:** Recopile, gestione, analice e interprete datos de ventas para respaldar la toma de decisiones basada en IA, la integración de CRM y el uso ético de los datos.
- **Aplicación de la IA en tecnologías de ventas:** Utilice el aprendizaje automático, el procesamiento del lenguaje natural (PLN), los chatbots, los sistemas de recomendación, la automatización de ventas y los asistentes de IA para mejorar el rendimiento de las ventas y las interacciones con los clientes.
- **Integración de la IA en los sistemas CRM:** Integre la IA en los flujos de trabajo de CRM para mejorar la puntuación de clientes potenciales, la información sobre los clientes, la comunicación personalizada, la automatización y la elaboración de informes prácticos.
- **Previsión de ventas con IA:** utilice modelos predictivos, análisis de tendencias, datos en tiempo real y herramientas de previsión para mejorar la planificación de ventas, la precisión y las predicciones de ingresos.
- **Optimice sus procesos de ventas con IA:** Aproveche la inteligencia artificial para la automatización de tareas, el marketing por correo electrónico, el análisis de redes sociales, la generación de clientes potenciales, la segmentación de clientes, la optimización de contenido y las oportunidades de venta adicional.
- **Aplicar la IA en ventas:** identificar y abordar los sesgos, garantizar la transparencia y la rendición de cuentas, proteger los datos de los clientes y aplicar la IA de forma responsable, respetando las normas éticas y reglamentarias.
- **Aplicación de herramientas de IA:** Aplique herramientas y estrategias de IA a través de escenarios de ventas prácticos, talleres, planes de implementación colaborativos y ejecución basada en CRM.
- **Comprenda los agentes de IA para ventas:** Conozca los agentes de IA, sus aplicaciones en ventas y cómo herramientas como las plataformas de inteligencia de ventas y los asistentes de IA respaldan la automatización, la interacción y la toma de decisiones.

El impacto de la IA en las prácticas empresariales modernas

En la última década, la IA ha transformado significativamente las prácticas de ventas modernas al impulsar la innovación tecnológica, mejorar el crecimiento empresarial y cambiar la forma en que los equipos de ventas interactúan con los clientes. Según un informe reciente de Markets and Markets, el mercado global de IA estaba valorado en 150.200 millones de dólares en 2023 y se prevé que crezca a una tasa de crecimiento anual compuesta (TCAC) del 36,8 % entre 2023 y 2030, con unos ingresos que se espera alcancen aproximadamente los 1.345.200 millones de dólares en 2030.

La IA tiene un enorme potencial para transformar las operaciones de ventas en los mercados globales. Norteamérica lidera con la mayor cuota de mercado, un 28,8 %, seguida de la región de Asia-Pacífico con un 25 %. Europa representa el 24,3 % del mercado, con el Reino Unido registrando una tasa de crecimiento del 14,1 %. Por su parte, Latinoamérica y la región de Oriente Medio y África (MEA) representan cada una el 5,4 % del mercado, lo que refleja la creciente adopción de tecnologías basadas en IA en diversos entornos empresariales y de ventas.

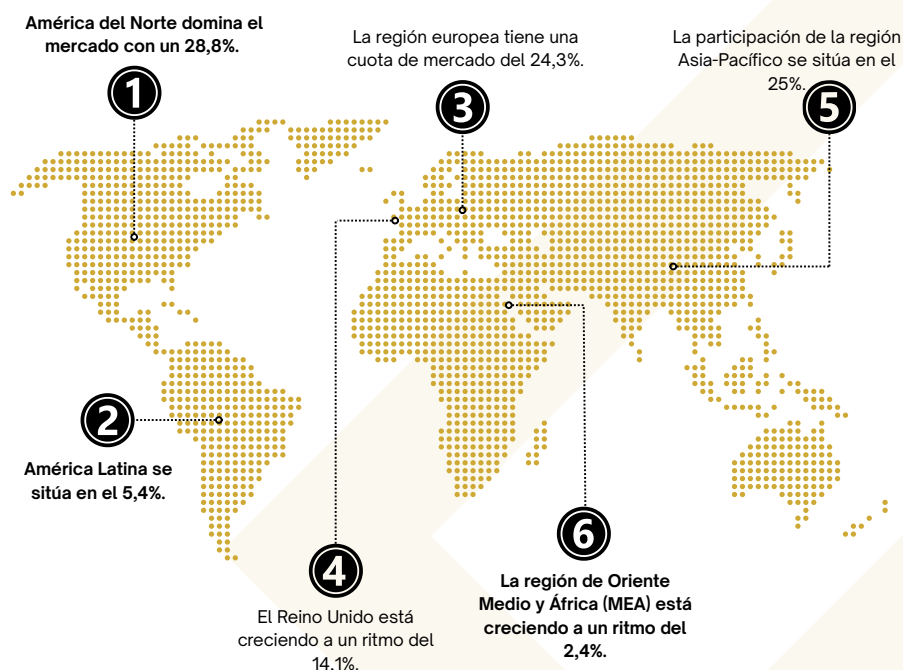


Figura 1: Cuota de mercado global de la IA

Fuente: PWC, Forbes, IBM

La integración de la IA en las ventas ha transformado la forma en que las organizaciones gestionan la interacción con el cliente, la priorización de clientes potenciales, la visibilidad del embudo de ventas y el crecimiento de los ingresos. Las prácticas de ventas tradicionales a menudo dependían de procesos manuales, registros históricos y la toma de decisiones basada en la experiencia. Hoy en día, las herramientas con IA ayudan a los equipos de ventas a automatizar tareas repetitivas, analizar el comportamiento del cliente, personalizar la comunicación y generar información útil a partir de grandes volúmenes de datos. Al utilizar la IA en las ventas, las organizaciones pueden mejorar la calificación de clientes potenciales, predecir la intención de compra, optimizar la previsión de ventas y ofrecer interacciones más relevantes con los clientes.

Además, facilita una toma de decisiones más inteligente al identificar patrones, destacar oportunidades y recomendar las mejores acciones a seguir para los equipos de ventas. Este cambio permite a las empresas responder con mayor rapidez a las fluctuaciones del mercado, mejorar las tasas de conversión, fortalecer las relaciones con los clientes y desarrollar operaciones de ventas más eficientes y basadas en datos.

¿Qué le depara el futuro a la IA?

Para la certificación AI+ Sales Practitioner, el siguiente paso para la IA es la transición de la automatización básica a la ejecución inteligente y orientada a las ventas. La IA ya no se limita a ayudar a los equipos de ventas a redactar correos electrónicos u organizar datos de CRM. Se está orientando hacia el apoyo a la toma de decisiones predictivo, personalizado y en tiempo real a lo largo de todo el ciclo de ventas. Los participantes deberán comprender cómo la IA puede analizar el comportamiento del cliente, identificar clientes potenciales de alto valor, pronosticar ingresos, recomendar las mejores acciones a seguir y fomentar una interacción más significativa con el cliente. Esto convierte a la IA en un socio práctico para las ventas, que ayuda a los profesionales a trabajar de forma más inteligente, reducir el esfuerzo manual y tomar decisiones más rápidas basadas en datos.

La próxima fase de la IA en ventas estará marcada por la IA generativa, los copilotos de IA, los agentes autónomos, las plataformas de inteligencia de ingresos y los sistemas CRM impulsados por IA. Estas tecnologías ayudarán a los profesionales de ventas a pasar de una venta reactiva a un crecimiento proactivo de los ingresos, mejorando la comunicación, la gestión del embudo de ventas, la previsión, la personalización y la fidelización de clientes. Mediante la certificación AI+ Sales Practitioner, los participantes estarán preparados para utilizar estas herramientas de forma responsable, priorizando la ética, la transparencia, la mitigación de sesgos y la privacidad de los datos del cliente en la adopción de la IA. Este curso prepara a los profesionales para el futuro de las ventas, donde el juicio humano y la inteligencia artificial se combinan para mejorar el rendimiento, la eficiencia y la confianza del cliente.

¿Cómo transforma la IA las funciones y responsabilidades de los profesionales de ventas?

La IA está redefiniendo el rol de los profesionales de ventas, al desplazar su enfoque de tareas manuales y repetitivas hacia una venta estratégica basada en datos. En lugar de depender únicamente de la intuición o los métodos de venta tradicionales, los profesionales ahora pueden usar la IA para comprender las necesidades del cliente, priorizar oportunidades, personalizar la interacción y tomar decisiones más rápidas a lo largo del ciclo de ventas.

Analicemos los puntos clave para comprender cómo la IA está transformando las funciones y responsabilidades de los profesionales de ventas:



Figura 2: Explorando cómo la IA transforma los roles y responsabilidades de los profesionales de ventas.

Gracias a la IA, los profesionales de ventas se vuelven más proactivos, analíticos y centrados en el cliente, convirtiendo la tecnología en una ventaja práctica para un mejor rendimiento de las ventas.

¿Cómo aborda la IA los desafíos actuales en la práctica de ventas?

La IA ayuda a los profesionales de ventas a afrontar los retos actuales, mejorando la gestión de clientes potenciales, la comprensión de los clientes, la previsión de resultados y la ejecución de las tareas diarias. En lugar de depender únicamente del trabajo manual o de información fragmentada, la IA permite a los equipos de ventas trabajar con información más clara, actuar con mayor rapidez y lograr una interacción más fluida con los clientes.

A continuación, se presenta un desglose de los desafíos comunes y el papel que desempeña la IA para superar los retos en las prácticas de ventas:

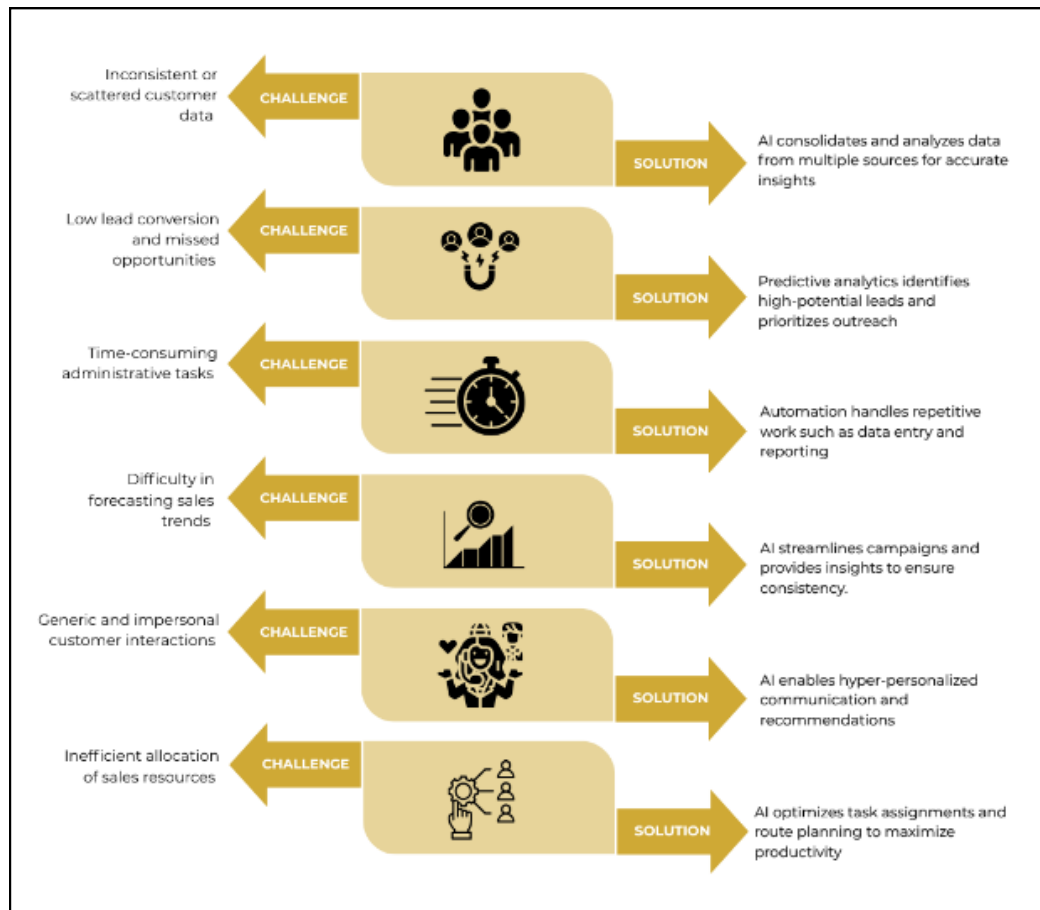


Figura 3: La IA aborda los desafíos actuales en las prácticas de ventas.

La IA fortalece las prácticas de ventas al ayudar a los equipos a convertir los desafíos cotidianos en acciones más rápidas, inteligentes y centradas en el cliente.

¿Cómo están adoptando las industrias la IA para transformar sus prácticas de ventas?

Las industrias están adoptando la IA para transformar las prácticas de ventas mediante la integración de inteligencia en todo el ciclo de ingresos, desde la prospección y la interacción con el cliente hasta la previsión, la gestión de la cartera de clientes y el crecimiento posterior a la venta. Las empresas minoristas y de comercio electrónico utilizan la IA para personalizar las recomendaciones, predecir el comportamiento de compra y automatizar la atención al cliente, mientras que los servicios financieros confían en la IA para identificar prospectos de alto valor, detectar las necesidades de los clientes y respaldar la gestión de relaciones conforme a la normativa. Las empresas de tecnología y SaaS aplican la IA para la calificación de clientes potenciales, la inteligencia de cuentas, la predicción de abandono y la previsión de ingresos, lo que ayuda a los equipos de ventas a centrarse en las oportunidades con el mayor potencial de conversión. Las empresas de atención médica, manufactura, bienes raíces y telecomunicaciones también están utilizando sistemas CRM impulsados por IA, chatbots, copilotos de ventas y

Plataformas analíticas para mejorar los tiempos de respuesta, optimizar la comunicación y hacer que las conversaciones con los clientes sean más relevantes. Investigaciones recientes del sector muestran que la adopción de la IA se está convirtiendo en un elemento central de la transformación de la gestión de relaciones con el cliente (CRM) y las ventas, con tendencias como el análisis predictivo, el análisis de sentimientos, los agentes CRM autónomos, la automatización de flujos de trabajo y la hiperpersonalización que están dando forma a la manera en que las empresas gestionan las relaciones con los clientes. Salesforce también informa que los equipos de ventas que utilizan IA tienen más probabilidades de experimentar un crecimiento de los ingresos: el 83 % de los equipos de ventas que utilizan IA reportaron un crecimiento de los ingresos en comparación con el 66 % de los equipos que no la utilizan. A medida que las herramientas de IA se integran más en el trabajo diario de ventas, las industrias están pasando de una venta reactiva a una interacción proactiva basada en datos, donde los profesionales de ventas pueden priorizar mejor, comunicarse más rápido y construir relaciones más sólidas con los clientes.

¿Cómo integrar la IA en las prácticas de ventas?

La integración de la IA en las prácticas de ventas requiere un enfoque estructurado que conecte los objetivos comerciales, los datos de los clientes, los flujos de trabajo de ventas y la preparación del equipo. Cuando se implementa de forma inteligente, la IA puede mejorar la gestión de clientes potenciales, personalizar la interacción, fortalecer las previsiones y ayudar a los profesionales de ventas a tomar decisiones más rápidas y mejor fundamentadas.

A continuación se detallan los pasos clave para integrar la IA en las prácticas de ventas:

- **Assess Sales Processes:** Identify areas where AI can create the most impact
- **Collect and Prepare Data:** Ensure accurate, clean, and structured data for AI models
- **Choose the Right AI Tools:** Select technologies suited to your sales goals, such as predictive analytics or chatbots
- **Integrate with CRM Systems:** Embed AI into existing platforms for seamless workflow automation
- **Train Teams:** Equip sales practitioners with skills to interpret AI insights and take informed actions
- **Monitor and Optimize:** Continuously track AI performance, refine models, and adjust strategies for better results



Figura 4: Pasos clave para integrar la IA en las prácticas de ventas

Con la estrategia adecuada, la IA se convierte en una herramienta práctica para facilitar las ventas, que favorece la eficiencia, la personalización y unos resultados de ingresos más sólidos.



Módulo 1: Introducción a la Inteligencia Artificial (IA) en Ventas

Comprender la IA en ventas es fundamental, ya que permite apreciar cómo las ventas modernas han evolucionado, pasando de un trabajo manual e intuitivo a una ejecución inteligente basada en datos. Esto sienta las bases para utilizar la IA con el fin de mejorar la interacción con el cliente, personalizar la comunicación, automatizar tareas repetitivas y agilizar la toma de decisiones de venta.

En este módulo, aprenderá los fundamentos de la IA, la IA generativa, el aprendizaje automático, el procesamiento del lenguaje natural (PLN), los agentes de IA, los asistentes de ventas, las plataformas de inteligencia de ingresos, la ingeniería de respuesta rápida, así como los beneficios, los desafíos, las aplicaciones en el mundo real y el futuro de la IA en las ventas.

Módulo 2: Comprensión de los datos en las ventas

Comprender los datos de ventas es fundamental, ya que las decisiones de ventas basadas en IA dependen de datos precisos, estructurados y relevantes. Sin un conocimiento profundo de los datos, los equipos de ventas pueden tener dificultades con la segmentación, la personalización deficiente, las previsiones imprecisas y la información poco fiable del CRM.

En este módulo, aprenderá sobre las categorías de datos de ventas, las técnicas de recopilación de datos, el análisis de datos, la visualización, los métodos de gestión de datos, los principios de protección de datos, la integración de CRM, las herramientas analíticas, el uso ético de los datos y las aplicaciones de datos reales en las ventas.

Módulo 3: Tecnologías de IA para las ventas

Comprender las tecnologías de IA aplicadas a las ventas es fundamental, ya que estas herramientas impulsan las ventas modernas mediante la predicción, la automatización, la personalización y la inteligencia de rendimiento. Ayudan a los equipos de ventas a pasar de procesos reactivos a una ejecución proactiva asistida por IA a lo largo de todo el recorrido del cliente.

En este módulo, aprenderá cómo el aprendizaje automático, el análisis predictivo, el procesamiento del lenguaje natural (PLN), los chatbots, la segmentación, la personalización, los motores de recomendación, la automatización de ventas, los paneles de rendimiento, la IA generativa, los copilotos, la inteligencia conversacional, las herramientas de IA para SDR y los flujos de trabajo inteligentes impulsan el crecimiento de las ventas.

Módulo 4: Implementación de IA en sistemas CRM

Comprender la integración de la IA en los sistemas CRM es fundamental, ya que las plataformas CRM se han convertido en el centro neurálgico de los datos de los clientes, los flujos de trabajo de ventas, la visibilidad del embudo de ventas y la ejecución impulsada por la IA. Esto ayuda a los equipos de ventas a gestionar las relaciones de forma más inteligente y a actuar en función de la información obtenida directamente en sus flujos de trabajo diarios.

En este módulo, aprenderá los fundamentos de los sistemas CRM, la integración de la IA en el CRM, la puntuación de clientes potenciales, la información sobre los clientes, la automatización de ventas, la comunicación personalizada, los chatbots de CRM, el análisis práctico, los estudios de caso y el conjunto de herramientas modernas de IA para CRM.

Módulo 5: Previsión de ventas con IA

Comprender la previsión de ventas basada en IA es fundamental, ya que una previsión precisa permite una mejor planificación de ingresos, gestión de la cartera de clientes, asignación de recursos y toma de decisiones estratégicas. La IA ayuda a las organizaciones a pasar de previsiones estáticas a información de ingresos en tiempo real basada en señales.

En este módulo, aprenderá conceptos de previsión de ventas, modelos predictivos, preparación de datos, análisis de tendencias, fiabilidad de las previsiones, herramientas de previsión basadas en IA, datos de previsión en tiempo real, planificación de escenarios, medición de previsiones y aplicaciones de previsión basadas en SaaS.

Módulo 6: Mejora de los procesos de ventas con IA

Comprender los procesos de ventas potenciados por IA es fundamental, ya que los equipos de ventas necesitan una ejecución más rápida, una priorización más inteligente y una personalización escalable para mantenerse competitivos. La IA reduce el esfuerzo manual a la vez que mejora la comunicación, la generación de leads, la segmentación de clientes, el seguimiento de las ventas y la expansión de los ingresos.

En este módulo, aprenderá sobre automatización de tareas, marketing por correo electrónico impulsado por IA, análisis de redes sociales, generación de leads con IA, segmentación de clientes, optimización de visitas y llamadas de ventas, personalización de contenido basada en IA, monitorización de la actividad en tiempo real y ventas adicionales y cruzadas con IA.

Módulo 7: Consideraciones éticas y sesgos en la IA

Comprender el uso ético de la IA en ventas es fundamental, ya que los flujos de trabajo impulsados por IA dependen de datos de clientes, decisiones automatizadas y contenido generado que deben ser justos, transparentes, seguros y cumplir con la normativa. El uso responsable de la IA protege la confianza del cliente y reduce los riesgos relacionados con sesgos, privacidad y resultados inexactos.

En este módulo, aprenderá los principios éticos de la IA, la identificación y mitigación de sesgos, la transparencia en las decisiones de la IA, la rendición de cuentas, la protección de datos de los clientes, el cumplimiento normativo, la creación de confianza a través de la IA ética y las formas de anticipar futuros desafíos éticos.

Módulo 8: Taller práctico

Comprender la aplicación práctica de la IA es fundamental, ya que los profesionales de ventas necesitan ir más allá de la teoría y aplicarla en situaciones de venta reales. La práctica ayuda a los estudiantes a ganar confianza en el uso de herramientas de IA, la resolución de desafíos de ventas y la ejecución de flujos de trabajo basados en CRM.

En este módulo, aprenderá a través de ejercicios basados en escenarios, resolución de problemas con inteligencia artificial, planificación de implementación colaborativa y un taller práctico que utiliza HubSpot CRM para gestionar contactos, realizar actividades de divulgación, hacer un seguimiento de las negociaciones, automatizar tareas y analizar el rendimiento de las ventas.

¿Cómo pueden los CERT de IA ayudar a construir una cultura preparada para la IA?

Las tecnologías de IA ofrecen ventajas significativas, pero las empresas suelen enfrentarse a desafíos como la escasez de personal cualificado, la complejidad de los datos y las dificultades de integración durante su adopción. En AI CERTs, reconocemos estos desafíos y hemos desarrollado nuestras certificaciones para ayudar a las organizaciones a superar con éxito estos obstáculos.

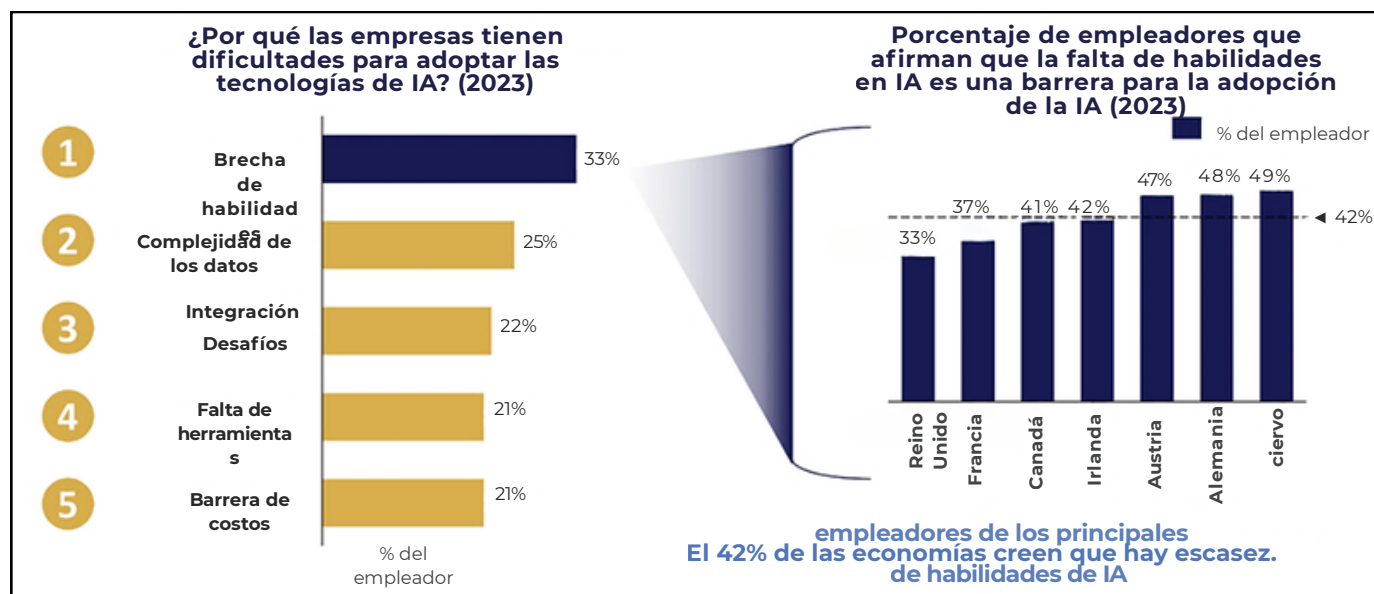


Figura 6: Factores que determinan la falta de adopción de tecnologías de IA.

Fuente: IBM, OCDE

Superando la brecha de habilidades en IA

- **Reto:** A medida que la IA transforma las ventas, muchos profesionales tienen dificultades para utilizarla eficazmente en la generación de clientes potenciales, la previsión, la personalización, la automatización y la optimización de las ventas, lo que limita el crecimiento y la eficiencia.
- **Solución:** El programa AI+ Sales Practitioner combina el aprendizaje práctico con la experiencia directa en la calificación de clientes potenciales mediante IA, la integración de CRM, el análisis predictivo, los agentes de IA y las prácticas éticas de IA.
- **Beneficio:** Adquiera las habilidades necesarias para automatizar tareas, mejorar la previsión, personalizar la interacción con los clientes e impulsar decisiones de ventas más inteligentes para lograr un mayor crecimiento empresarial y un mejor rendimiento de los ingresos.

Capacitando a los profesionales de ventas con habilidades de IA

- **Reto:** Los profesionales de ventas tienen dificultades para adoptar la IA en la generación de clientes potenciales, la previsión, la personalización, la automatización y la toma de decisiones éticas, lo que limita la eficiencia y el crecimiento.
- **Solución:** La certificación AI+ Sales Practitioner ofrece formación práctica en análisis predictivo, integración de CRM, agentes de IA, automatización de flujos de trabajo y prácticas éticas de IA.
- **Beneficio:** Los participantes adquieren habilidades para automatizar tareas, mejorar la previsión, personalizar la interacción con el cliente e impulsar un mejor rendimiento de las ventas gracias a la confianza del cliente.

Los CERT de IA fomentan la cultura de la IA de varias maneras:

- Nuestra certificación estructurada fomenta una comprensión integral de los conceptos y aplicaciones de la IA, lo que hace que la tecnología sea más accesible y menos intimidante.
- Damos prioridad al aprendizaje continuo, garantizando que su plantilla se mantenga al día con los últimos avances en IA para que su organización siga siendo competitiva.
- Al promover la colaboración a través de proyectos multifuncionales, los CERT de IA facilitan el intercambio de conocimientos y superan las divisiones departamentales, lo que contribuye a una implementación eficaz de la IA.

En AI CERTs, ofrecemos una solución estratégica que fomenta una cultura preparada para la integración e innovación de la IA. Nuestra certificación en IA brinda capacitación exhaustiva y credenciales reconocidas por la industria, dotando a su personal de las habilidades necesarias para impulsar a su organización hacia un futuro basado en la IA.

Certificaciones AI CERT: Tu camino hacia la preparación para la IA

El futuro de los negocios pertenece a quienes dominan el poder de la IA.

Diseñados para el éxito: Nuestras certificaciones se adaptan a las necesidades específicas de su organización, evitando un enfoque genérico. Desarrollada por expertos del sector, nuestra formación especializada proporciona a su personal las habilidades y la experiencia necesarias para destacar en puestos clave de IA.

Experiencia práctica: Priorizamos la experiencia práctica sobre la mera teoría. Al participar en proyectos y estudios de caso reales, su equipo adquirirá las habilidades prácticas y la confianza necesarias para implementar con éxito tecnologías de IA, fomentar la innovación y lograr resultados tangibles.

Conviértete en un líder en IA: lidera la revolución de la IA, no te limites a seguirla. Colabora con expertos certificados en IA (AI CERT) para crear una cultura impulsada por la IA, capacitando a tu equipo para aprovechar el potencial de la IA y posicionar a tu organización a la vanguardia de la transformación.



www.aicerts.ai

Contacto

252 West 37th St., Suite 1200W Nueva
York, NY 10018

