

FICHA ACADÉMICA DE PROGRAMA · NIVEL AVANZADO-DIRECTIVO

Experto en Ventas B2B y Desarrollo Comercial con IA

El programa más completo del mercado español para dominar el ciclo comercial B2B con IA: venta consultiva, ecommerce, automatización y dirección estratégica.

MODALIDAD

Online

DURACIÓN

240 horas

ESTRUCTURA

6 módulos

CERTIFICACIÓN

Universitaria ·
ECTS

Índice del documento

01	Identificación del programa	03
02	Presentación y justificación	04
03	Diferenciación competitiva	05
04	Objetivos de aprendizaje	06
05	Competencias del egresado	08
06	Estructura del programa	09
07	Descripción de los módulos	10
08	Destinatarios y perfil de acceso	16
09	Metodología didáctica	17
10	Evaluación y certificación	18
11	Propuesta comercial y lanzamiento	19

Ficha técnica

Denominación oficial	Experto en Ventas B2B y Desarrollo Comercial con IA
Código interno	EXP-S · VB2B-COM-IA · 2026
Área temática	Ventas B2B · Desarrollo Comercial · Ecommerce · Dirección · IA Aplicada
Nivel	Avanzado-Directivo — Experto Superior
Modalidad	100% online — asíncrono, a ritmo propio (Moodle / SCORM 1.2)
Duración total	240 horas lectivas
Estructura	6 módulos independientes y acumulativos de 40 horas
Acreditación universitaria	Diploma Experto Superior · AULAFORMACIÓN + UNICLEA-DQ-UAIII
Créditos ECTS	9,6 ECTS (orientativo: 1 ECTS ≈ 25 h)
Bonificación FUNDAE	Sí — bonificable para trabajadores por cuenta ajena
Idioma	Español
Edición / Versión	2026 — IA para ventas, ABM, Revenue Intelligence y Ecommerce D2C

El comercial completo domina todo el ciclo: de la prospección a la dirección.

El **Experto en Ventas B2B y Desarrollo Comercial con IA** es el programa de especialización más completo del mercado español para profesionales que quieren dominar todo el ciclo de venta B2B moderno con inteligencia artificial: desde la prospección y el social selling hasta la negociación, la gestión de cuentas clave, el canal ecommerce y la dirección estratégica del área comercial.

El programa integra **seis módulos complementarios** que cubren el ecosistema comercial B2B en su totalidad: venta consultiva y pipeline, canal ecommerce y omnicanalidad, IA aplicada al ciclo de venta, IA para conversión digital, y dos módulos de dirección que elevan la visión al nivel directivo y de transformación.

El resultado es *el profesional comercial más completo del mercado*: domina la venta consultiva B2B, la IA en cada fase del ciclo, el canal ecommerce, la estrategia go-to-market y la dirección del equipo. Un perfil de alta demanda en empresas B2B, SaaS, agencias comerciales y pymes en transformación.

B2B

Venta consultiva, ABM, negociación y cuentas clave.

Eco

Ecommerce, CRO, marketplace y fidelización.

Dir

Dirección estratégica y transformación con IA.



IA COMO EJE TRANSVERSAL

La IA no es un módulo añadido al final: está integrada en cada fase del proceso comercial, con herramientas reales (Gong, Clari, 6sense, Apollo.io, Claude API) y casos prácticos documentados.

Lo que este programa aporta y la competencia no

Ciclo comercial completo (240 h)

Ningún competidor ofrece un único itinerario con ventas B2B + ecommerce + IA para ventas + IA para ecommerce + dirección estratégica + dirección con IA en 240 horas acreditadas.

IA como eje transversal real

La IA está integrada en cada fase del proceso comercial, con herramientas reales (Gong, Clari, 6sense, Apollo.io, Claude API) y casos prácticos documentados.

Doble canal B2B + Ecommerce

El comercial moderno opera en entornos B2B complejos y en canales digitales a la vez. El programa cubre ambos con la misma profundidad.

Perfil directivo integrado

Culmina con dos módulos de dirección (M-EI y EI) que preparan para liderar equipos, presentar estrategias al consejo y gestionar la transformación IA.

Acreditación + FUNDAE

Certificación universitaria UNICLEA-DQ-UAIII reconocida para bolsas de trabajo y baremos de oposición, bonificable para empresas vía FUNDAE.

6 entregables reales

Plan Comercial B2B, Plan de Conversión Ecommerce, Sistema de Ventas con IA, Sistema de Optimización Digital, Plan de Marketing Estratégico y Plan de Transformación Comercial con IA.

Objetivo general

Capacitar al alumno para **gestionar el ciclo comercial B2B completo con inteligencia artificial** — desde la prospección y el cierre hasta la dirección estratégica del área — dominando simultáneamente la venta consultiva tradicional, el canal ecommerce digital, la automatización y la dirección de equipos en entornos de transformación.

Objetivos específicos por bloque · 1 de 2

BLOQUE A · VENTA CONSULTIVA B2B (M-C1)

- Aplicar SPIN, MEDDIC y Challenger Sale en discovery reales.
- Gestionar pipeline en HubSpot CRM con forecasting ponderado.
- Estructurar presentaciones de 6 bloques y gestionar objeciones.
- Prospección multicanal con LinkedIn Sales Navigator y Apollo.io.
- Negociar y cerrar con el marco Harvard: BATNA y concesiones.
- Diseñar programas ABM en 3 niveles y gestionar cuentas con NRR.

BLOQUE B · ECOMMERCE Y CANAL DIGITAL (M-C2)

- Seleccionar el modelo ecommerce con criterios LTV:CAC y margen.
- Gestionar Amazon Seller: listing, FBA, Buy Box, omnicanal.
- Configurar 5 flujos en Klaviyo y un programa de fidelización.
- Configurar y optimizar Shopify/WooCommerce sin fricción.
- Aplicar CRO completo: auditoría, priorización ICE y tests A/B.
- Implementar GA4 Enhanced Ecommerce y dashboards en Looker.

BLOQUE C · IA PARA VENTAS B2B

- Implementar Revenue Intelligence con scoring predictivo.
- Secuencias de prospección hiperpersonalizadas (15-25% respuesta).
- Usar inteligencia conversacional (Gong, Chorus) para coaching.
- Construir programas ABM con IA para cuentas de alto valor.
- Generar Sales Enablement con IA: propuestas, ROI, battle cards.
- Preparar negociaciones con IA: BATNA/ZOPA y roleplay previo.

04 OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Objetivos específicos por bloque · 2 de 2

BLOQUE D · IA PARA ECOMMERCE Y CONVERSIÓN

- Diagnosticar cuellos de botella del embudo con GA4 y Claude.
- Implementar recuperación de carrito y flujos de ciclo de vida.
- Aplicar el diagnóstico CRO semanal con Claude y el método ICE.
- Crear fichas de producto a escala con PAS, FAB y 4U.
- Diseñar upsell, cross-sell y bundles que suban el AOV 10-25%.

BLOQUE E · DIRECCIÓN DE MARKETING Y ESTRATEGIA (M-E1)

- Elaborar un plan de marketing con SMART, STP, 7P y control.
- Construir el presupuesto con ROI por canal y defenderlo.
- Diseñar la hoja de ruta de transformación digital a 3 años.
- Diseñar el go-to-market con métricas LTV:CAC validadas.
- Aplicar liderazgo situacional y OKR a un equipo de 15 personas.

BLOQUE F · IA PARA DIRECCIÓN COMERCIAL ESTRATÉGICA (E1)

- Diagnosticar la madurez en IA y diseñar el roadmap por ROI.
- Aplicar el marco legal (AI Act + RGPD) a las decisiones.
- Calcular el ROI de la transformación y comunicarlo al consejo.
- Liderar la gestión del cambio según perfiles de adopción.
- Seleccionar y negociar con proveedores de herramientas de IA.

Siete competencias al finalizar

Venta consultiva B2B

Metodologías modernas (SPIN, MEDDIC, Challenger) y CRM para el ciclo de venta complejo.

M-C1

Prospección digital y social selling

Identificar, cualificar y contactar cuentas con LinkedIn SN, Apollo.io y secuencias multicanal.

M-C1 · IA-VB2B

Ecommerce y canal digital

Diseño, lanzamiento y optimización de tiendas (Shopify, Amazon) con CRO, fidelización y analítica.

M-C2 · IA-Eco

IA aplicada al ciclo comercial

Gong, Clari, 6sense y Claude en cada fase: prospección, cierre y forecasting.

IA-VB2B · IA-Eco

Negociación y cierre B2B

Negociaciones complejas con marco Harvard y asistencia de IA.

M-C1 · IA-VB2B

Dirección de equipos comerciales

Liderazgo situacional, OKR, presupuesto con ROI y defensa de la estrategia.

M-EI

Transformación comercial con IA

Roadmap de IA, gestión del cambio, marco legal y cálculo del ROI de la transformación.

EI

El mapa de los seis módulos

240 horas en 6 módulos de 40 h cada uno. El itinerario va de la venta consultiva al canal digital, luego a la IA aplicada y culmina en la dirección estratégica y la transformación. Cada módulo habilita el siguiente.

M-C1	Ventas B2B y Desarrollo Comercial Venta consultiva y pipeline · Avanzado	40 h
M-C2	Ecommerce y Conversión Digital Canal digital y omnicanal · Intermedio-Avanzado	40 h
IA-VB2B	IA para Ventas B2B Avanzado IA en el ciclo de venta B2B · Avanzado	40 h
IA-Eco	IA para Ecommerce y Conversión Avanzado IA en el canal digital · Avanzado	40 h
M-E1	Dirección de Marketing y Estrategia Comercial Plan estratégico y liderazgo · Directivo	40 h
E1	IA para Dirección Comercial y Estrategia Transformación con IA al más alto nivel · Directivo	40 h
TOTAL DEL PROGRAMA		240 horas

Ventas B2B y Desarrollo Comercial

40 horas

UNIDADES

6 didácticas

CASO CONDUCTOR

Nexus Industrial

ENTREGABLE

Plan Comercial B2B

Aborda el proceso comercial B2B de forma integral en un entorno de venta compleja (comité de compra de 6-10 personas, ticket medio elevado, ciclo largo). El alumno domina desde la **prospección multicanal** hasta la expansión de cuentas con ABM, pasando por la presentación consultiva, la gestión del pipeline y la negociación avanzada.

HERRAMIENTAS LinkedIn Sales Navigator · HubSpot CRM · Apollo.io · Gong

U1	El vendedor B2B moderno y la venta consultiva	SPIN · MEDDIC · Challenger	6 h
U2	Prospección B2B y Social Selling	LinkedIn Sales Navigator	7 h
U3	Presentaciones comerciales y gestión de objeciones	Modelo 6 bloques + 5 objeciones	6 h
U4	CRM comercial y gestión del proceso de ventas	HubSpot CRM · forecasting	7 h
U5	Negociación y cierre en ventas B2B	BATNA · ancla · concesiones	7 h
U6	ABM, Cuentas Clave y Forecasting avanzado	KAM · plan de cuenta · NRR	7 h

Ecommerce y Conversión Digital 40 horas

UNIDADES

6 didácticas

CASO CONDUCTOR

Aurum Skin (D2C)

ENTREGABLE

Plan ecommerce anual

El canal digital es ya parte inseparable del ciclo comercial. Este módulo proporciona las bases para **lanzar, optimizar y escalar** un negocio ecommerce rentable: desde la elección de la plataforma hasta la analítica de negocio orientada a la acción, pasando por CRO, marketplace y fidelización.

HERRAMIENTAS Shopify · WooCommerce · Amazon Seller · Klaviyo · GA4 · Looker Studio

U1	Estrategia ecommerce: modelos, plataformas y mercado	Selección de modelo D2C/B2C	6 h
U2	Montar y optimizar tu tienda: Shopify y WooCommerce	Taller Shopify + stack apps	7 h
U3	Marketplaces: Amazon, Etsy y estrategia omnicanal	Amazon Seller · Buy Box · FBA	6 h
U4	CRO y UX Ecommerce: convertir más sin más tráfico	Auditoría CRO · A/B testing	7 h
U5	Fidelización y personalización: el cliente que vuelve	Klaviyo · 5 flujos · puntos	7 h
U6	Analítica ecommerce: medir, decidir y escalar	GA4 + Looker · 12 KPIs	7 h

IA para Ventas B2B Avanzado

40 horas

UNIDADES

7 didácticas

CASO CONDUCTOR

SalesView Technology

ENTREGABLE

Sistema de Ventas con IA

El módulo más avanzado de venta B2B del mercado. Convierte al alumno en usuario experto de las herramientas de **Revenue Intelligence, ABM con IA y Sales Enablement**. Cada unidad cubre una fase del ciclo de venta con la herramienta de IA más relevante, culminando con negociación asistida por roleplay con IA.

HERRAMIENTAS IA Clari · 6sense · Demandbase · Gong · Chorus · Apollo.io · Lavender · Claude

U1	El nuevo comercial B2B: inteligencia de ventas con IA	HubSpot AI · Einstein · Gong	6 h
U2	Revenue Intelligence: pipeline predecible	Clari · Sales Hub · Einstein	6 h
U3	Account-Based Marketing (ABM) con IA	6sense · Demandbase · Claude	5 h
U4	Social Selling avanzado y prospección de alto valor	LinkedIn SN · Apollo · Lavender	6 h
U5	Sales Enablement con IA	Claude · Gamma · Seismic	5 h
U6	Inteligencia Conversacional	Gong · Chorus · Otter.ai	6 h
U7	Negociación Asistida por IA	BATNA/ZOPA · Roleplay IA	6 h

IA para Ecommerce y Conversión Avanzado

40 horas

UNIDADES

7 didácticas

CASOS CONDUCTORES

TiendaNatura ·
SportOutlet

ENTREGABLE

Plan de Conversión con
IA

La IA aplicada al canal digital: fichas de producto a escala, recuperación de carrito, personalización por segmento, **diagnóstico CRO semanal con Claude** y sistema de ciclo de vida del cliente. El alumno construye el Plan de Conversión de su propia tienda bloque a bloque a lo largo del curso.

**HERRAMIENTAS
IA**

 Claude (API) · GA4 · Shopify Analytics · Klaviyo · Microsoft Clarity ·
Priorizador ICE

U1	El nuevo ecommerce: IA aplicada al embudo de conversión	Simulador CVR×AOV×LTV	5 h
U2	Fichas de producto y copy de conversión con IA	PAS · FAB · 4U	6 h
U3	Landings de producto y páginas de categoría	Auditor message match	6 h
U4	Recuperación de carrito abandonado y flujos de email	Secuencia 3 emails + SMS	5 h
U5	Personalización y aumento del ticket medio con IA	Calculadora AOV · bundles	6 h
U6	Análisis de conversión y diagnóstico CRO con IA	Prompt CRO · Priorizador ICE	6 h
U7	IA para el ciclo de vida del cliente y escalado	Calculadora LTV · proyecto	6 h

Dirección de Marketing y Estrategia Comercial

40 horas

UNIDADES

6 didácticas

CASO CONDUCTOR

Grupo Verano S.L.

ENTREGABLE

Plan de Marketing Estratégico

El módulo que integra todos los conocimientos en una visión de **dirección de negocio**. El alumno pasa de ejecutor a estratega: diseña el plan de marketing, defiende el presupuesto con ROI documentado, diseña el go-to-market y lidera el equipo comercial con OKR y liderazgo situacional.

HERRAMIENTAS Canvas plan de marketing · Simulador GTM · BI directivo · OKR framework

U1	Plan de marketing y estrategia comercial	DAFO · SMART · STP · 7P	7 h
U2	Pricing, propuesta de valor y posicionamiento	3 métodos + psicología precio	6 h
U3	Go-to-Market: lanzar y entrar en nuevos mercados	TAM/SAM/SOM · CAC/LTV	7 h
U4	Gestión presupuestaria y ROI de marketing	Presupuesto con ROI por canal	7 h
U5	Dirección de equipos comerciales y liderazgo	OKR · liderazgo situacional	6 h
U6	Transformación digital e IA en la dirección comercial	Hoja de ruta 3 años · martech	7 h

IA para Dirección Comercial y Estrategia

40 horas

<p>UNIDADES</p> <p>8 didácticas</p>	<p>CASOS</p> <p>IndustrialPro · GrowthCo</p>	<p>ENTREGABLE</p> <p>Plan de Transformación IA</p>
--	---	---

El módulo culminante y el único en el mercado hispanohablante para el **directivo comercial que necesita liderar la transformación IA** de su organización — no solo usar IA como herramienta personal. Cubre estrategia (roadmap, ROI), liderazgo (cambio, adopción), legalidad (AI Act, RGPD) y trabajo directivo.

HERRAMIENTAS

Prompt maestro directivo · Priorizador casos de uso · Evaluador AI Act · Matriz proveedores

U1	El directivo comercial aumentado: diagnóstico y visión	Test madurez IA + prompt B1	4 h
U2	Inteligencia de mercado y análisis competitivo con IA	Briefing competitivo + mapa	5 h
U3	Roadmap de implementación: priorizar por ROI	Priorizador + presupuesto	6 h
U4	Gestión del cambio: liderar la adopción en el equipo	Perfiles adopción + comunic.	5 h
U5	Marco legal, proveedores y dirección responsable	Riesgo AI Act · proveedores	5 h
U6	Propuesta de valor estratégica y posicionamiento con IA	Constructor + deck ejecutivo	5 h
U7	Estrategia de precios, márgenes y rentabilidad con IA	Simulador precio y margen	5 h
U8	KPIs de transformación, ROI y dirección continua	Sistema dirección + plan B8	5 h

A quién se dirige

Directores y responsables comerciales B2B	Actualizan metodologías con IA, sistematizan el pipeline y lideran la transformación del equipo.
Key Account Managers y BDRs senior	Ascienden a dirección o amplían su impacto con Revenue Intelligence, ABM e inteligencia conversacional.
Directores de marketing con ventas	Integran el canal digital (ecommerce, CRO, fidelización) con la estrategia comercial B2B.
Responsables de ecommerce hacia B2B	Comprenden el ciclo de venta consultiva B2B para liderar proyectos multicanal.
CEOs y gerentes de pyme	Son sus propios directores comerciales y dominan el ciclo completo: de la prospección al liderazgo.
Consultores de transformación comercial	Ofrecen servicios de transformación IA con el marco, las herramientas y la credibilidad del módulo EI.

Requisitos de acceso recomendados

- 1-2 años de experiencia en entorno comercial B2B o marketing digital.
- Familiaridad con una herramienta de IA generativa a nivel usuario.
- Cuenta HubSpot CRM gratuito o equivalente para las prácticas.
- Conceptos básicos de ventas: pipeline, propuesta, cierre y métricas.
- Acceso a LinkedIn (recomendado Sales Navigator para prospección).
- No se requieren conocimientos de programación ni diseño técnico.

Aprendizaje por problemas reales

Metodología activa basada en el **aprendizaje por problemas reales** (PBL) y el aprendizaje experiencial. Cada módulo incluye casos de empresas con datos reales del sector, simuladores de situaciones comerciales y entregables acumulativos que el alumno aplica a su propio proyecto o empresa.

Scaffolding progresivo	De la venta consultiva al canal digital, luego a la IA aplicada y a la dirección estratégica. Cada módulo habilita el siguiente.
Práctica con simuladores	6-7 simuladores por módulo: discovery SPIN, pipeline HubSpot, negociación BATNA, auditoría CRO, roleplay con IA.
IA como herramienta	Claude actúa como evaluador de retos, asistente de producción y mentor de feedback personalizado en tiempo real.
Casos longitudinales	Nexus Industrial, Aurum Skin, Grupo Verano, SalesView – empresas que evolucionan mostrando el impacto acumulativo.
Entregables acumulativos	El alumno termina cada módulo con un entregable profesional aplicado a su propio proyecto.

Estructura interna de cada unidad

Activación	Diagnóstico de partida que se recupera al final para evidenciar el aprendizaje.
Contenido	Desarrollo con pestañas, simuladores, infografías y prompts de IA listos para usar.
Taller	Simulador específico: discovery, HubSpot CRM, auditoría CRO, roleplay de negociación.
Caso + decisión	Aplicación al hilo conductor + 3-5 escenarios de decisión con feedback detallado.
Reto IA	Entregable evaluado en tiempo real por Claude con rúbrica de 4 criterios.

10 EVALUACIÓN Y CERTIFICACIÓN

Evaluación por competencias

Estructura de la evaluación por módulo

30%

Autoevaluaciones

6-10 preguntas por unidad con feedback inmediato.

40%

Retos evaluados por IA

Claude evalúa cada entregable con rúbrica de 4 criterios.

30%

Entregable final

Activo operativo completo aplicado al proyecto propio.

Criterios de superación

- Completar el 100% de los apartados de cada módulo (SCORM).
- Completar los retos con IA (mínimo 50% en cada reto).
- Completar el Proyecto Final Integrador del programa.
- Media $\geq 60\%$ en las autoevaluaciones de cada módulo.
- Entregar el activo final de cada módulo cumplimentado.

PROYECTO FINAL INTEGRADOR — EL COMERCIAL DIRECTIVO DEL FUTURO

Integra los 6 entregables en un documento estratégico: **Plan Comercial B2B** (M-C1), **Estrategia Ecommerce** (M-C2), **Sistema de Ventas con IA** (IA-VB2B), **Plan de Conversión con IA** (IA-Eco), **Plan de Marketing Estratégico** (M-E1) y **Plan de Transformación Comercial con IA** presentable a consejo (E1).

11 PROPUESTA COMERCIAL Y LANZAMIENTO

Cómo llevarlo al mercado

Formatos de contratación

Acceso completo

Los 6 módulos en un itinerario de 240 h con acreditación universitaria.

Itinerario B2B

M-C1 + IA-VB2B + M-E1 para el perfil puramente B2B.

Módulo · Empresa

FUNDAE

Entrada de bajo ticket y bonificación de hasta el 100% para empresas.

Mensajes clave de venta

«El único programa de experto en España que cubre el ciclo comercial B2B completo: venta consultiva, ecommerce, IA para ventas, IA para canal digital y dirección estratégica en 240 horas acreditadas.»

«No aprenderás solo metodologías: terminas con tu Plan Comercial B2B, tu Plan de Conversión Ecommerce, tu Sistema de Ventas con IA y tu Plan de Transformación listos para implementar.»

«Trabajas con las herramientas de los mejores equipos comerciales del mundo: Gong, Clari, 6sense, HubSpot AI, Apollo.io, Lavender y Claude — en simuladores reales.»

«Acreditado por UNICLEA-DQ-UAIII y bonificable por FUNDAE: válido para tu CV y financiable por tu empresa con su crédito de formación.»

Secuencia de lanzamiento

01

Preventa

Waitlist + early bird.
LinkedIn a directores comerciales.

02

Lanzamiento

Matrícula + webinar gratuito + lead magnet de prompts.

03

Activación

Testimonios + nurturing + módulo individual de entrada.

04

Escala B2B

LinkedIn Ads, Google Ads y programa de referidos.

INFORMACIÓN Y ADMISIÓN

Solicita información y reserva tu plaza

Déjanos tus datos y un asesor académico te orientará sin compromiso sobre el itinerario ideal para tu perfil, la certificación universitaria con ECTS y las opciones de financiación.

[Acreditación UNICLEA-DQ-UAIII](#)[Bonificable FUNDAE](#)[Inicio inmediato](#)

SITIO WEB

aulaformacion.es

EMAIL

[\[email protected\]](#)

TELÉFONO

[\(+34\) 630 120 516](tel:+34630120516)

