

PROGRAMA EJECUTIVO

ADVANCED EXPORT SALES

Ventas internacionales con LinkedIn + IA

Transforma LinkedIn en tu principal canal de generación de oportunidades internacionales mediante estrategia, inteligencia artificial y la metodología HDIC

LinkedIn ha dejado de ser una red social para convertirse en un canal comercial estratégico en mercados internacionales. Sin embargo, **muchas de las prácticas habituales han dejado de funcionar**: mensajes masivos sin personalización, perfiles optimizados como única acción, prospección manual intensiva que consume tiempo y esfuerzos, o un uso táctico sin una visión de sistema.

El mercado **exige hoy un nuevo perfil comercial**:

venta consultiva, enfoque en cuentas estratégicas, identificación inteligente de señales de compra, personalización a escala apoyada en IA y un proceso comercial estructurado de principio a fin.

Este curso está diseñado para dar ese salto.

Del uso táctico de LinkedIn al diseño de un sistema comercial escalable

Si ya tienes formación previa en LinkedIn, este programa te permitirá evolucionar desde la ejecución de acciones aisladas hacia el diseño y la aplicación de una estrategia comercial completa, **utilizando la Inteligencia Artificial como palanca de eficiencia y escalabilidad**.

Pasarás de “hacer LinkedIn” a **construir un sistema de generación de oportunidades predecible, con LinkedIn como canal central dentro de tu estrategia de ventas internacionales**.

Fecha: 9 de junio de 2026

Horario: 09:30 a 14:30h y de 15:30 a 18:30h

Modalidad: Presencial - Avda. Hermanos Bou, 79 - 12003 Castelló

Precio: 325 € / **Enactio:** 276,25 € / **Enactio Plus:** 227,5 €

Formación bonificable

Más información: Reyes Monfort - Área Internacionalización: 964356500 - ext. 5

[**Reserva tu plaza +**](#)

Objetivos

- **Diseñar un sistema completo de generación de oportunidades comerciales en LinkedIn.**
- Entender el perfil de LinkedIn como una fase del embudo, no como el centro de la estrategia.
- Definir una estrategia de cuentas prioritarias basada en datos.
- Identificar señales de compra de forma semi-automatizada con **apoyo de IA.**
- Realizar research comercial profundo reduciendo tiempos de días a horas.
- Construir un embudo comercial integral en 6 fases: posicionamiento, autoridad, prospección, conversión, expansión y fidelización.

Resultado: un sistema de ingresos más predecible y escalable con LinkedIn como canal estratégico.

Programa

- **Preparación estratégica:**
 - Diagnóstico inicial
 - Definición de objetivos comerciales
 - Sistema de medición de resultados
 - Plan de acción
- **Construcción de autoridad**
 - Marca profesional
 - Cómo alinear tu perfil con la estrategia de la empresa
 - Estrategia de contenidos
 - Indicadores para medir tu posicionamiento y visibilidad
- **Prospección inteligente**
 - Definición de cuentas y perfiles clave
 - Buying signal
 - Interacción previa al contacto comercial
 - Investigación eficaz de empresas y personas clave
- **Conversión**
 - Construir relaciones
 - Mensajería e InMails de alto impacto
 - Discovery meeting
 - Cualificación y creación de oportunidad
 - Indicadores de conversión
- **Introducción a la expansión y fidelización post-venta.** Se abordará de forma introductoria para entender el recorrido completo de la relación con el cliente.

Este curso es para ti si:

- Tienes perfil de LinkedIn ya creado (foto, titular y experiencia) y un uso básico de la plataforma
- Rol comercial activo (ventas, exportación, captación o dirección comercial)
- Utilizas LinkedIn y quieres convertirlo en un canal comercial estructurado
- Necesitas generar más oportunidades de calidad, no solo contactos.
- Te interesa integrar la IA como apoyo para optimizar tu tiempo comercial.

Requisitos para aprovechar la formación

Aplicabilidad inmediata. Sesión 100% práctica trabajando directamente sobre situaciones reales.

Deberás asistir con tu propio ordenador y smartphone

Una semana antes recibirás un prework guiado con instrucciones para aprovechar al máximo el tiempo de formación y poder trabajar desde el primer minuto.

No necesitas conocimientos técnicos previos en IA.
El enfoque es práctico y orientado a negocio.

La Cámara se reserva el derecho de validar las inscripciones. Este programa está diseñado específicamente para profesionales vinculados a procesos de exportación, ventas internacionales. Si tienes dudas sobre la adecuación de tu perfil, puedes consultarnos antes de formalizar tu inscripción. ¡Estaremos encantados de orientarte!

Ponente

David Martínez Calduch

Humanizando la IA | Keynote Speaker | Coach Digital | Technological innovator

David es uno de los mayores referentes en el uso estratégico de IA y tecnología en procesos comerciales. Con más de 36 años de experiencia, ha ayudado a cientos de empresas a transformar sus modelos de ventas e internacionalización a través de herramientas digitales prácticas.

- Experto en Social Selling, LinkedIn y automatización de procesos comerciales.
- Ha impartido más de 20.000 horas de formación ejecutiva en universidades y escuelas de negocios en España, Latinoamérica y EE.UU.
- Ponente TEDx, autor de 6 libros sobre transformación digital, ventas, NFTs y liderazgo positivo.
- Reconocido como uno de los Top 50 European Social Selling Professionals y con más de 400 testimonios reales en LinkedIn.