Vender fuera con IA: marketplaces, captación B2B, GEO y Agentes IA

La inteligencia artificial está cambiando la forma en la que las empresas buscan, comparan y seleccionan proveedores internacionales. Además, los agentes de IA ya permiten automatizar tareas clave del proceso de internacionalización, desde la investigación de mercados hasta la prospección y el seguimiento de clientes en el exterior.

Desde **TIC Negocios – Cámara de Comercio de Madrid**, en colaboración con **NeuraTrade Labs**, organizamos este webinar práctico para conocer cómo utilizar la IA para identificar mercados, captar clientes B2B, vender en marketplaces internacionales y mejorar la visibilidad de una empresa en los nuevos entornos de búsqueda basados en IA.

Además, veremos cómo los agentes de IA ya permiten automatizar tareas clave del proceso de internacionalización, desde la investigación de mercados hasta la prospección y el seguimiento de clientes en el exterior.

Dirigido a: pymes y empresas que ya venden en mercados internacionales o quieren empezar a hacerlo, así como responsables de Dirección, Comercio Internacional, Marketing y Ventas.

AGENDA

(01-12-26)

10:00. Bienvenida

Representante del portal TIC Negocios Cámara de Comercio de Madrid

10:05. Vender fuera con IA: de la elección de mercado a la captación internacional

Fernando Aparicio Varas, fundador de NeuraTrade Labs y profesor del IE Business School e ICEX.

- **Cómo está cambiando la búsqueda** y selección de proveedores con herramientas como ChatGPT, Gemini o Perplexity.
- **Cómo utilizar la IA** para analizar mercados, competidores y canales internacionales.
- **Aplicaciones prácticas** en marketplaces y captación B2B: adaptación de contenidos, identificación de decisores y personalización de mensajes.
- **GEO y visibilidad en IA**: qué información encuentran los asistentes sobre una empresa y cómo mejorar su presencia en estos nuevos entornos.
- **Agentes de IA para la internacionalización**: cómo crear agentes que automaticen tareas como la vigilancia de mercados, la búsqueda de distribuidores, el seguimiento comercial o la atención a clientes internacionales en su idioma.
- **Demostraciones en directo** aplicadas a la internacionalización.

10:45. Preguntas y resolución de dudas

11:00. Clausura

inscríbete