

apd [●] LIVE

Seminario Online

Bonificable

# Inteligencia Artificial Generativa en Marketing y Ventas

apd

**#FormaciónAPD**

26 y 29 de junio de 2026

# #FormaciónAPD Inteligencia Artificial Generativa en Marketing y Ventas



## INTRODUCCIÓN

La Inteligencia Artificial Generativa está transformando radicalmente las áreas de marketing y ventas.

Ya no hablamos únicamente de generación de contenidos: hoy la IA permite analizar mercados, segmentar clientes, automatizar procesos comerciales, personalizar campañas, generar propuestas comerciales complejas y asistir en la toma de decisiones estratégicas.

Herramientas como ChatGPT, Microsoft Copilot, Gemini o Claude permiten trabajar de una forma completamente nueva:

- Crear campañas en minutos,
- Generar análisis comerciales avanzados,
- Automatizar tareas repetitivas,
- Acelerar la prospección,
- Mejorar el reporting,
- Convertir información dispersa en acciones concretas de negocio.

## DIRIGIDO A:

Este curso avanzado ha sido meticulosamente concebido para una amplia gama de profesionales que desean liderar la transformación digital en sus organizaciones a través de la inteligencia artificial generativa. Se invita especialmente a participar a: Profesionales de marketing y ventas, directores de marca y estrategia digital, especialistas en contenido y creativos digitales, emprendedores y fundadores de Startups, consultores de marketing y tecnología, líderes de innovación y transformación digital, y profesionales de TI en marketing y ventas.

# #FormaciónAPD Inteligencia Artificial Generativa en Marketing y Ventas



## OBJETIVOS

Al finalizar la formación, los participantes serán capaces de:

- Comprender el impacto real de la IA Generativa en marketing y ventas.
- Utilizar ChatGPT, Copilot, Gemini y Claude de forma profesional.
- Aplicar el Método 4+1 para construir prompts efectivos y fiables.
- Mejorar campañas comerciales y de marketing mediante IA.
- Automatizar tareas repetitivas y administrativas.
- Generar contenidos comerciales y de marketing de alta calidad.
- Analizar información de mercado y competencia con IA.
- Crear asistentes personalizados para marketing y ventas.
- Optimizar procesos comerciales y seguimiento de clientes.
- Aplicar metodologías anti-error y verificación de resultados.
- Integrar IA en el día a día del equipo comercial y de marketing.

## METODOLOGÍA

La formación combina:

- Explicación estratégica, demostraciones en directo, ejercicios prácticos, automatizaciones reales, y casos aplicados a marketing y ventas.

Se trabajará sobre:

- campañas reales, análisis de clientes, generación de contenidos, prospección comercial, automatización de tareas, reporting, y asistentes personalizados.

# #FormaciónAPD Inteligencia Artificial Generativa en Marketing y Ventas



## HERRAMIENTAS UTILIZADAS

- ChatGPT (OpenAI)
- GPTs personalizados
- Microsoft Copilot
- Microsoft 365 Copilot
- Gemini
- Claude
- NotebookLM
- Make
- Zapier
- Power Automate
- Canva AI
- Gamma
- Herramientas de generación visual y vídeo

**Este programa tiene un enfoque 100% práctico y orientado a resultados reales en marketing y ventas y a productividad y negocio, aplicable desde el primer día.**



**#FormaciónAPD**  
**Inteligencia**  
**Artificial Generativa**  
**en Marketing y Ventas**

**COMPOSICIÓN DEL SEMINARIO**

Dos sesiones de trabajo online

**DURACIÓN**

7 horas formativas

**HORARIO**

De 10:00 a 13.30 horas



# Inteligencia Artificial Generativa en Marketing y Ventas

## PONENTE

**LLUIS FONT**

*CEO & Founder de  
Agile Sales &  
Marketing Institute*

## CONTENIDOS (I)

### MÓDULO 1. Estado actual de la IA Generativa en Marketing y Ventas

#### Contenidos

- Cómo funciona realmente la IA Generativa
- Diferencias entre ChatGPT, Copilot, Gemini y Claude
- Qué herramientas aportan más valor en marketing y ventas
- Nuevas capacidades 2026:
  - Deep Research
  - análisis avanzado
  - agentes
  - automatización inteligente
- Riesgos:
  - alucinaciones
  - privacidad
  - compliance
  - propiedad intelectual
- Cómo está cambiando el trabajo comercial y de marketing

#### Casos prácticos

- Investigación rápida de mercado
- Benchmark de competencia
- Análisis de tendencias



# Inteligencia Artificial Generativa en Marketing y Ventas

## PONENTE

**LLUIS FONT**

*CEO & Founder de  
Agile Sales &  
Marketing Institute*

## CONTENIDOS (I)

### **MÓDULO 2. Ingeniería de Prompts: Método 4+1 aplicado a Marketing y Ventas**

#### **Contenidos**

##### **El Método 4+1**

- Rol
- Contexto
- Tarea
- Restricciones
- Ejemplos
- +1 Verificación

##### **Cómo construir prompts profesionales para:**

- campañas
- emails
- social media
- propuestas comerciales
- análisis de clientes
- generación de argumentarios
- segmentación
- investigación comercial

##### **Técnicas avanzadas**

- Chain of Thought
- restricciones de salida
- prompts anti-error
- validación de respuestas



# Inteligencia Artificial Generativa en Marketing y Ventas

## PONENTE

### **LLUIS FONT**

*CEO & Founder de  
Agile Sales &  
Marketing Institute*

## CONTENIDOS (I)

### **Casos prácticos**

- Prompt para generar una campaña completa
- Prompt para prospección comercial
- Prompt para análisis competitivo
- Prompt para generación de contenidos LinkedIn

## **MÓDULO 3. Marketing aumentado con IA**

### **Contenidos**

- Generación avanzada de contenidos
- Creación de campañas multicanal
- IA aplicada a:
  - email marketing
  - redes sociales
  - SEO
  - copywriting
  - anuncios
- Personalización de mensajes
- Generación de imágenes y creatividad visual
- Creación de presentaciones comerciales automáticas
- Storytelling asistido por IA

### **Herramientas**

- ChatGPT
- Claude
- Gamma
- Canva AI
- Gemini



# Inteligencia Artificial Generativa en Marketing y Ventas

## PONENTE

### **LLUIS FONT**

*CEO & Founder de  
Agile Sales &  
Marketing Institute*

## CONTENIDOS (II)

### **Casos prácticos**

- Creación de campaña completa
- Calendario de contenidos
- Creación de anuncios
- Generación de presentaciones comerciales

## **MÓDULO 4. Ventas aumentadas con IA**

### **Contenidos**

- IA aplicada a prospección comercial
- Generación de ICP (Ideal Customer Profile)
- Investigación automática de clientes
- Preparación avanzada de reuniones
- Generación de propuestas comerciales
- Automatización de seguimiento
- Creación de scripts comerciales
- Gestión de objeciones con IA
- Análisis de oportunidades comerciales

### **Casos prácticos**

- Análisis de cliente potencial
- Preparación automática de reunión
- Propuesta comercial asistida por IA
- Seguimiento comercial automatizado



# Inteligencia Artificial Generativa en Marketing y Ventas

## PONENTE

**LLUIS FONT**

*CEO & Founder de  
Agile Sales &  
Marketing Institute*

## CONTENIDOS (II)

### MÓDULO 5. IA aplicada a análisis y productividad

#### Contenidos

- Análisis de PDFs y documentación comercial
- Trabajo avanzado con Excel
- Resúmenes automáticos de reuniones
- Reporting comercial automatizado
- Análisis de competencia
- Automatización de reporting de campañas
- Creación de dashboards con IA

#### Casos prácticos

- Análisis de datos comerciales
- Interpretación automática de métricas
- Resumen ejecutivo automático

### MÓDULO 6. Automatización y asistentes inteligentes

#### Contenidos

#### Automatización con:

- Make
- Zapier
- Power Automate



PONENTE

**LLUIS FONT**  
CEO & Founder de  
Agile Sales &  
Marketing Institute

# Inteligencia Artificial Generativa en Marketing y Ventas

## CONTENIDOS (II)

### Creación de asistentes personalizados:

- GPTs
- Copilot Agents
- asistentes de marketing
- asistentes comerciales

### Casos de uso

- Automatización de leads
- Respuesta automática
- Clasificación de contactos
- Automatización de reporting
- Seguimiento de campañas

### Casos prácticos

- Flujo automatizado marketing + ventas
- Creación de asistente comercial
- Automatización de seguimiento de leads

## MÓDULO 7. Futuro de la IA en Marketing y Ventas

### Contenidos

- Agentes autónomos
- IA multimodal
- Vídeo generado por IA
- Personalización extrema
- Tendencias 2026
- Nuevos modelos y herramientas
- Cómo adaptar equipos comerciales y marketing al nuevo entorno



**#FormaciónAPD**  
**Inteligencia**  
**Artificial Generativa**  
**en Marketing y Ventas**

# **PONENTES Y EXPERTOS**

## **DE PRIMER NIVEL**

Procedentes de Multinationales y Compañías Líderes en España



## PONENTES Y EXPERTOS



### **LLUIS FONT**

*CEO & Founder de Agile Sales & Marketing  
Institute*

Luis Font es especialista en Inteligencia Artificial Generativa aplicada a empresa, marketing, ventas y transformación digital, con una trayectoria que combina consultoría estratégica, dirección de negocio y desarrollo internacional de compañías tecnológicas.

A lo largo de su carrera ha trabajado en consultoría (PwC) y en la creación y expansión de negocios de software, internet y comercio electrónico en mercados como Estados Unidos, la Unión Europea, China y Japón, liderando proyectos de crecimiento, transformación digital y desarrollo comercial internacional.

Su experiencia está especialmente vinculada al ámbito del marketing, las ventas y el negocio digital, áreas en las que lleva más de dos décadas trabajando tanto desde la dirección estratégica como desde la ejecución operativa.

Es fundador y director de Agile Sales & Marketing Institute, organización especializada en transformación comercial, marketing digital, social selling, automatización y aplicación práctica de Inteligencia Artificial en entornos empresariales. Desde esta entidad ha ayudado a empresas y equipos comerciales a integrar nuevas metodologías de ventas, automatización y herramientas de IA para mejorar productividad, captación de clientes y generación de negocio.

Además, es CEO de Innovision.one, firma especializada en Inteligencia Artificial Generativa aplicada a empresa, donde trabaja con organizaciones en la implantación de soluciones de IA en áreas como marketing, ventas, finanzas, recursos humanos y dirección general.

Como pionero en el ámbito de la IA Generativa en España, ha sido reconocido como LinkedIn Top Voice en Inteligencia Artificial, destacando por su capacidad para traducir tecnologías complejas en aplicaciones prácticas y útiles para negocio.



## #FormaciónAPD Inteligencia Artificial Generativa en Marketing y Ventas



JORNADAS  
VIRTUALES EN  
DIRECTO



SÍGUELAS  
DESDE  
CUALQUIER  
DISPOSITIVO



PONENTES Y  
EXPERTOS  
DE PRIMER  
NIVEL



PREGUNTA  
DIRECTAMENTE  
A LOS  
EXPERTOS

### INFORMACIÓN PRÁCTICA

- **Fecha:** 26 y 29 de junio de 2026
- **Horario:** de 10:00 h. a 13:30 h
- **Teléfono:** 954 293 668
- **Correo electrónico:** [sur@apd.es](mailto:sur@apd.es)

### CUOTA DE INSCRIPCIÓN

- Socios Protectores: 280€ + IVA.
- Socios Globales e individuales: 350€ + IVA
- No socios: SER SOCIO DE APD TIENE IMPORTANTES VENTAJAS, consulte a Loles Olid en [lolid@apd.es](mailto:lolid@apd.es) o en el 954 293 668

### FORMACIÓN IN COMPANYY

Esta actividad se puede realizar en formato In-company, diseñando y adaptando el programa a las necesidades específicas de la empresa.

- Servicio exclusivo para Socios de APD.
- Para más información contacta con:  
Carlos Mateos ([cmateos@apd.es](mailto:cmateos@apd.es))

### CANCELACIONES

En caso de no cancelar la inscripción o realizarla con menos de 48 horas deberá abonar el 100% del importe.

### FORMA DE PAGO

El pago de las cuotas se hará efectivo antes de iniciarse la actividad por medio de los siguientes procedimientos:

- Cheque nominativo
  - Domiciliación
  - Transferencia Banco Santander  
ES42 0049 1182 3721 1003 3641
- Nota: Rogamos adjunten justificante de pago.



LA COMUNIDAD GLOBAL DE DIRECTIVOS

APD Zona Sur  
Paseo de Delicias 5, 4º dcha  
41001, Sevilla  
sur@apd.es  
954 293 668

Síguenos en



www.**apd**.es