



apd[●]LIVE

Seminario Online

Bonificable

**IA GENERATIVA PARA EL
DEPARTAMENTO DE MARKETING Y
VENTAS**

Cómo convertir la IA en el motor creativo,
analítico y comercial de la empresa

apd

#SeminarioAPD

18 de marzo de 2026

#SeminarioAPD

IA GENERATIVA PARA EL DEPARTAMENTO DE MARKETING Y VENTAS



INTRODUCCIÓN

Sumérgete en el innovador mundo de la Inteligencia Artificial Generativa y descubre cómo puede catapultar tus estrategias de marketing a nuevas alturas con nuestro seminario intensivo.

Especialmente concebido para profesionales del marketing, creativos y visionarios empresariales, este programa está diseñado no solo para introducirte en las fascinantes capacidades de la IA, sino también para dotarte de las herramientas y el conocimiento práctico esenciales para transformar y enriquecer tus campañas de marketing.

A través de una inmersión profunda en la tecnología más avanzada, aprenderás a diseñar y ejecutar contenido altamente personalizado, creativo y efectivo, optimizando así la comunicación con tu audiencia y maximizando el retorno de inversión.

Prepárate para explorar cómo la IA Generativa puede abrir un abanico de posibilidades ilimitadas para innovar en tus enfoques de marketing y ventas, haciéndolos más relevantes, atractivos y exitosos en el dinámico mercado actual.

#SeminarioAPD

IA GENERATIVA PARA EL DEPARTAMENTO DE MARKETING Y VENTAS



OBJETIVOS

El curso proporciona una visión completa y práctica de cómo integrar la IA generativa en procesos clave de marketing y ventas, desde la creatividad asistida y la producción de contenido hasta la personalización comercial y el análisis avanzado. El enfoque combina productividad, calidad y escalabilidad en campañas y procesos comerciales.

Al finalizar la formación, los asistentes serán capaces de:

- Comprender el funcionamiento actual de la IA generativa y su impacto en marketing y ventas.
- Aplicar el **Método 4+1** para generar contenido, análisis y mensajes comerciales con calidad profesional.
- Acelerar la producción creativa en múltiples formatos (texto, imagen, estructura de campañas).
- Implementar casos de uso reales: propuestas, argumentarios, análisis de audiencia, campañas, emails comerciales y benchmarkings.
- Crear asistentes personalizados de marketing y ventas con GPTs y Copilot Studio.
- Utilizar Google Gemini como apoyo en análisis, contenidos y procesamiento de datos complejos.

METODOLOGÍA

- **Explicaciones conceptuales breves** para entender tecnología y límites.
- **Demostraciones prácticas** con canales, campañas y casos reales.
- **Ejercicios con Método 4+1** para crear prompts profesionales.
- **Uso en directo de GPTs, Copilot y Gemini.**
- **Trabajo aplicado** adaptado a sectores y canales de los participantes.



#SeminarioAPD
IA GENERATIVA PARA EL
DEPARTAMENTO DE
MARKETING Y VENTAS

COMPOSICIÓN DEL SEMINARIO

Una sesión de trabajo online

DURACIÓN

4 horas formativas

HORARIO

De 9.30 a 13.30 horas



IA GENERATIVA PARA EL DEPARTAMENTO DE MARKETING Y VENTAS

PONENTE

LLUIS FONT

CEO & Founder de
Agile Sales &
Marketing Institute

CONTENIDOS

Módulo 1 — Estado actual de la IA generativa en Marketing y Ventas

Contenidos:

- Cómo funciona la IA generativa: capacidades y límites reales.
- Impacto en creatividad, automatización, análisis y personalización.
- Riesgos y buenas prácticas: coherencia de marca, privacidad, reputación.
- Modelos líderes: OpenAI, Microsoft Copilot, Google Gemini.

Módulo 2 — Ingeniería de Prompts: Método 4+1 aplicado a Marketing y Ventas

•Contenidos:

- Razones por las que fallan los prompts en contenido y argumentarios.
- El **Método 4+1** aplicado a campañas y ventas:
 - Contexto
 - Tareas
 - Restricciones
 - Ejemplos
 - +1. Iteración
- Cómo evitar errores típicos: tono, estilo, factualidad, coherencia visual.
- Ejercicio práctico: prompt maestro para una campaña completa multicanal.



IA GENERATIVA PARA EL DEPARTAMENTO DE MARKETING Y VENTAS

CONTENIDOS

PONENTE

LLUIS FONT

CEO & Founder de
Agile Sales &
Marketing Institute

Módulo 3 — Casos prácticos en Marketing y Ventas

3.1 Generación de contenido

- Ideas de campañas y variantes creativas.
- Contenidos para redes sociales, blogs, newsletters y anuncios.
- Creación de recursos visuales con IA generativa (sin texto, si no se pide).

3.2 Optimización y análisis

- Benchmarking automático de competidores.
- Análisis de performance: resúmenes de campañas, patrones y oportunidades.
- Segmentación avanzada asistida por IA.

3.3 Ventas y desarrollo de negocio

- Mensajes comerciales personalizados según cliente, sector o etapa.
- Preparación de propuestas y presentaciones comerciales.
- Argumentarios frente a competidores y objeciones.
- Resúmenes automáticos de reuniones (Teams/Zoom).

•Módulo 4 — Asistentes inteligentes con GPTs, Copilot Studio y Gemini

•4.1 Copilot Studio

- Asistentes para campañas, reporting, gestión de leads y CRM.
- Integración con Teams, Excel, CRM y Power Automate.

•4.2 GPTs personalizados

- Asistentes entrenados con documentación de marketing y ventas.
- Soporte para propuestas, pitch, argumentarios y campañas.

•4.3 Google Gemini

- Análisis de reseñas, datos no estructurados y sentimiento.
- Comparación automática de competidores, anuncios y mensajes.
- Flujo mixto GPT + Gemini: contenido creativo + validación analítica.



IA GENERATIVA PARA EL DEPARTAMENTO DE MARKETING Y VENTAS

PONENTE

LLUIS FONT

*CEO & Founder de
Agile Sales &
Marketing Institute*

El curso emplea las principales herramientas del ecosistema actual:

- ☐ **ChatGPT (OpenAI)**
- ☐ **GPTs personalizados**
- ☐ **Microsoft Copilot**
- ☐ **Microsoft Copilot Studio**
- ☐ **Google Gemini y Gems**
- ☐ **Microsoft 365 (Teams, Excel, Word, PowerPoint)**
- ☐ Herramientas visuales de IA generativa (según disponibilidad)

Recordemos que se seleccionaran las tecnologías dependiendo el uso en la empresa de los asistentes, pero también la idoneidad y valor añadido de las mismas.

Dado el ritmo acelerado de evolución en IA generativa (especialmente en GPT, Copilot y Gemini), algunos contenidos pueden ajustarse para asegurar que:

- ☐ se incluyen las funciones más recientes y relevantes;
- ☐ los casos prácticos reflejan la capacidad real de los modelos;
- ☐ las tecnologías mostradas coinciden con el estado actual del mercado.



#SeminarioAPD
IA GENERATIVA PARA EL
DEPARTAMENTO DE
MARKETING Y VENTAS

PONENTES Y EXPERTOS

DE PRIMER NIVEL

Procedentes de Multinacionales y Compañías Líderes en España



PONENTES Y EXPERTOS



LLUIS FONT

*CEO & Founder de Agile Sales & Marketing
Institute*

Luis Font es un destacado ejecutivo con una sólida trayectoria en consultoría (PwC) y en la creación y expansión de negocios dentro de las industrias de software, internet y comercio electrónico, con presencia en mercados tan diversos como Estados Unidos, la Unión Europea, China y Japón. A lo largo de su carrera, ha demostrado un enfoque especializado en el marketing digital, redes sociales y tecnología, utilizando su experiencia para impulsar las ventas, fomentar la lealtad de marca y liderar equipos multiculturales con éxito.

Como pionero en el campo de la Inteligencia Artificial en España, Luis ha sido recientemente reconocido como LinkedIn Top Voice en Inteligencia Artificial, un reconocimiento que destaca su liderazgo en este ámbito emergente. Su capacidad para integrar metodologías de marketing digital, neurociencia y tecnología avanzada ha sido clave en la transformación digital de numerosas organizaciones.

Luis es el fundador y director general del Business Innovation Institute y de Agile Sales & Marketing, donde lidera la adopción de la Tecnología para mejorar procesos empresariales y optimizar la eficiencia operativa. Además, como Senior Advisor en Evolupedia y Senior Partner de la consultora MedVision, asesora a organizaciones en la integración de soluciones tecnológicas innovadoras.

Con una visión clara de cómo la IA puede revolucionar el entorno empresarial, Luis combina su formación directiva con su vasta experiencia profesional para ofrecer un enfoque práctico y avanzado en la adopción de IA conversacional. Autor de varias publicaciones especializadas, entre ellas "La Revolución de Ventas", "Cómo implementar Redes Sociales en la Empresa" y "Guía práctica de Social Selling", es reconocido por su habilidad para transformar conocimientos técnicos complejos en herramientas aplicables y accesibles para empresas de todos los sectores.



#SeminarioAPD IA GENERATIVA PARA EL DEPARTAMENTO DE MARKETING Y VENTAS



JORNADAS
VIRTUALES EN
DIRECTO



SÍQUELAS
DESDE
CUALQUIER
DISPOSITIVO



PONENTES Y
EXPERTOS
DE PRIMER
NIVEL



PRECUNTA
DIRECTAMENTE
A LOS
EXPERTOS

INFORMACIÓN PRÁCTICA

- **Fecha:** 18 de marzo de 2026
- **Horario:** de 9:30 h. a 13:30 h
- **Teléfono:** 93 440 76 05
- **Correo electrónico:** jsero@apd.es

CUOTA DE INSCRIPCIÓN

- Socios Protectores: 300€ + IVA.
- Socios Globales e individuales: 375€ + IVA
- No socios: SER SOCIO DE APD TIENE IMPORTANTES VENTAJAS, consulte a Didier Picas dpicas@apd.es o en el 93 440 76 05

FORMACIÓN IN COMPANY

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:
Aitor Galisteo (agalisteo@apd.es)

CLICK AQUÍ

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.

Los gastos de formación de personal tienen la consideración de gastos deducibles para la determinación del rendimiento de las actividades económicas, tanto en el Impuesto sobre Sociedades como en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Aquellos gastos e inversiones destinados a habilitar a los empleados en la utilización de las nuevas tecnologías de la comunicación y de la información dan derecho a practicar una deducción en la cuota íntegra de ambos impuestos en el porcentaje previsto legalmente.

Si no pudiera asistir a este acto, le rogamos haga llegar esta información a otra persona a quien Ud. estime que pueda serle de utilidad. Si recibiera más de un programa de esta convocatoria, le rogamos lo comunique a nuestro departamento de base de datos, e-mail: basedatos@apd.es

INSCRÍBETE AQUÍ



**LA COMUNIDAD GLOBAL DE
DIRECTIVOS**

APD Zona Catalunya

Avinguda Diagonal 520, 2-3.

08006 Barcelona

inscripcionesmediterranea@apd.es

93 440 76 05

Síguenos en



www.apd.es