



apd

FORMACIÓN ONLINE
BONIFICABLE

IA estratégica para Marketing

II Edición

17 y 22 de septiembre de 2026

INTRODUCCIÓN

La IA generativa ha dejado de ser una herramienta aislada para crear textos o imágenes. En 2026 se ha convertido en una capa de trabajo para investigar mercados, crear campañas, analizar datos, personalizar mensajes, automatizar procesos y construir agentes que colaboran con los equipos de marketing en tareas reales.

Este programa actualiza el temario original y lo orienta a resultados prácticos: menos teoría general y mas aplicación directa en estrategia, contenidos, creatividad, investigación, automatización, productividad y gobernanza.

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, 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.

OBJETIVOS

Capacitar a los profesionales de marketing para usar la IA generativa de forma estratégica, segura y productiva, integrándola en campañas, investigación, análisis, creatividad, personalización y asistentes inteligentes.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

Comprender el estado actual de la IA generativa, sus capacidades reales, límites y riesgos.

Aplicar el Método 4+2 para crear prompts fiables, verificables y adaptados al contexto de marketing.

Diseñar campañas multicanal con IA manteniendo coherencia de marca, tono, factuality y control humano.

Utilizar herramientas actuales como ChatGPT, Microsoft Copilot, Gemini, Claude, Perplexity, Grok y Mistral.

Crear asistentes personalizados para tareas repetitivas de marketing, análisis, contenidos y reporting.

Automatizar procesos de marketing con criterios de privacidad, compliance y trazabilidad.

Evaluar resultados con protocolos anti alucinación, revisión humana y buenas prácticas de gobierno.

TEMARIO DEL CURSO

MÓDULO 1: estado actual de la IA generativa en marketing

Objetivo del módulo: Entender que puede aportar hoy la IA generativa a marketing y dónde siguen siendo necesarios criterio, datos, marca y supervisión humana.

Contenidos:

Cómo funciona la IA generativa: modelos multimodales, contexto, razonamiento, herramientas, búsqueda y agentes.

Capacidades reales: creatividad, automatización, investigación, análisis, personalización y producción de activos.

Límites actuales: alucinaciones, sesgos, datos incompletos, derechos de uso, privacidad y dependencia de fuentes.

Impacto en marketing: reducción de tiempos, más interacciones creativas, inteligencia competitiva y mejor ejecución.

Modelos y ecosistemas líderes: OpenAI, Microsoft Copilot, Google Gemini, Claude, Perplexity, Grok y Mistral.

Riesgos y buenas prácticas: coherencia de marca, privacidad, reputación, compliance, propiedad intelectual y seguridad.

Casos prácticos:

Auditoria rápida de oportunidades de IA en el departamento de marketing.

Benchmark de competidores y tendencias con herramientas de investigación.

Mapa de riesgos de uso de IA en contenidos, datos de clientes y comunicación externa.

MODULO 2: ingeniería de Prompts: método 4+2 aplicado a Marketing

Objetivo del modulo: Convertir peticiones vagas en instrucciones profesionales que produzcan resultados útiles, consistentes y revisables.

Contenidos:

Protocolos antialucinación: fuentes, supuestos, incertidumbre, evidencia, contraejemplos y comprobación cruzada.

Razones por las que fallan los prompts en contenido, campañas y argumentarios: falta de contexto, objetivo ambiguo, tono indefinido, datos débiles y ausencia de verificación.

Método 4+2 aplicado: rol, contexto, petición específica, interacción, verificación por parte de la IA y verificación humana.

Fragmentación de tareas complejas: de briefing a estrategia, de estrategia a piezas, de piezas a revisión.

Prompts para tono de marca, buyer persona, propuesta de valor, calendario editorial, landings, emails y anuncios.

Cómo evitar errores típicos: tono, estilo, factualidad, coherencia visual, promesas no verificables y datos inventados.

Casos prácticos:

Creación de un prompt maestro para campañas multicanal.

Transformación de un briefing pobre en un briefing operativo.

Revisión de un texto generado por IA con checklist de marca y factualidad.

MÓDULO 3: casos prácticos de IA generativa en Marketing

Objetivo del módulo: Aplicar IA generativa a flujos de trabajo reales del equipo de marketing, desde investigación hasta ejecución y medición.

Contenidos:

Investigación de mercado: tendencias, categoría, competidores, audiencias, mensajes y oportunidades.

Estrategia de contenidos: pilares editoriales, calendario, reciclaje de contenidos y adaptación por canal.

Copywriting y creatividad: emails, anuncios, landings, social posts, guiones, claims y llamadas a la acción.

SEO y GEO: investigación de intención de búsqueda, estructuras de contenido y optimización para respuestas generativas.

Análisis de datos de marketing: interpretación de métricas, resumen de resultados y recomendaciones accionables.

Creatividad visual y audiovisual: imagen, video, presentaciones, moodboards, storyboards y control de coherencia.

Personalización: mensajes por segmento, etapa del funnel, industria, cuenta objetivo y perfil de decisor.

Casos prácticos:

Campaña completa para lanzamiento de producto: briefing, mensajes, piezas y plan de canales.

Radar de competencia con Perplexity, Gemini, ChatGPT o Claude y síntesis ejecutiva.

Calendario de contenidos para LinkedIn, email y blog con versionado por buyer persona.

Análisis de una campaña: lectura de métricas, aprendizajes y siguiente experimento.

MÓDULO 4: asistentes inteligentes y agentes para marketing

Objetivo del módulo: Diseñar asistentes reutilizables que reduzcan tareas repetitivas y eleven la calidad del trabajo de marketing.

Contenidos:

OpenAI: GPTs, agentes de ChatGPT, Workspace Agents y Codex para tareas de ejecución y automatización.

Microsoft 365 Copilot: agentes de Copilot, Agent Builder y Copilot Studio para procesos conectados a Microsoft 365.

Google Gemini: Gems, Workspace Studio, NotebookLM y agentes integrados en Workspace.

Claude: proyectos, Skills, Claude Code y flujos de trabajo asistidos con documentos y análisis.

Perplexity: búsqueda con fuentes, Comet Assistant y asistencia en navegador para research y tareas web.

Grok: Grok y Grok Build para investigación, creatividad, código y prototipos según entorno disponible.

Mistral: Vibe / Le Chat, Studio, Forge y agentes con opciones de despliegue empresarial.

Gobernanza de agentes: permisos, fuentes, memoria, conectores, supervisión, trazabilidad y criterios de escalado.

Casos prácticos:

Agente de tono de marca y revisión de contenidos.

Agente investigador de mercados y competencia.

Agente de calendario editorial y reutilización de contenidos.

Agente analista de datos de marketing y generador de informe ejecutivo.

Agente de briefing para campañas y lanzamientos.

Agente de automatización de reporting con Power Automate, Make, Zapier o n8n.

LLUIS FONT**CEO & Founder de Agile Sales & Marketing
Institute & TopVoice de Inteligencia Artificial**

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

Es fundador y director de Agile Sales & Marketing Institute y CEO de Innovision.one, desde donde ayuda a organizaciones a integrar IA generativa, automatización y asistentes inteligentes en áreas de negocio como marketing, ventas, finanzas, recursos humanos y dirección general.

Ha sido reconocido como LinkedIn Top Voice en Inteligencia Artificial y destaca por traducir tecnologías complejas en aplicaciones prácticas, útiles y orientadas a resultados. Su metodología combina visión estratégica, demostraciones reales y aplicación inmediata.

DURACIÓN:

8 horas lectivas en 2 sesión Online

FECHA Y HORARIO:

17 y 22 de septiembre 2026, de 10H a 14H

PLATAFORMA:

Microsoft Teams

CONTACTO:

APD Baleares, Teléfono: 971 074 065, Correo electrónico: apdbaleares@apd.es

Ana Cerrón: acerrón@apd.es Teléfono: 672 62 61 70

CUOTA DE INSCRIPCIÓN:

- **Socio Global/Individual:** **350€+ IVA**
- **Socio Protector:** **280€+ IVA**

FORMA DE PAGO:

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

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

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

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 habitar 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.

ESTA TEMÁTICA SE PUEDE REALIZAR EN FORMATO IN COMPANY, DISEÑADA Y ADAPTADA A LAS NECESIDADES DE LA EMPRESA

Para más información contacta con Sandra Barral: sbarral@apd.es



LA COMUNIDAD GLOBAL DE DIRECTIVOS

APD Zona Baleares

Mateu Enric Lladó 1 3ºB

apdbaleares@apd.es

971074065

Síguenos en



www.**apd**.es