



Inteligencia Artificial Generativa en Marketing y Ventas

2ª Edición

apd

#SeminarioAPD

11 de febrero de 2026





- SEMINARIO ONLINE -

#SeminarioAPD Inteligencia Artificial Generativa en 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 curso 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.

DIRIGIDO A

Este curso está pensado para profesionales que desean liderar la transformación digital en sus organizaciones a través de la inteligencia artificial generativa.

Especialmente pensado para el área de profesionales de **marketing, ventas o comunicación..**



- SEMINARIO ONLINE -

#SeminarioAPD Inteligencia Artificial Generativa en Marketing y Ventas

OBJETIVOS

El propósito central de este curso es empoderar a los profesionales del marketing y las ventas con un dominio exhaustivo sobre la inteligencia artificial generativa, orientando su aplicación estratégica en el universo del marketing y las ventas para lograr una transformación significativa y sostenible. Al concluir este programa, los participantes estarán equipados para:

- **Dominar las herramientas de IA generativa**
- **Innovar en campañas de marketing**
- **Personalizar la experiencia del cliente:**
- **Refinar estrategias de ventas**
- **Abordar ética y sesgos**
- **Aplicación práctica y ética**

Este **curso está diseñado no solo para transmitir conocimiento, sino para inspirar acción y fomentar la innovación responsable**, asegurando que los participantes no solo se mantengan a la vanguardia de los desarrollos tecnológicos en marketing y ventas, sino que también se conviertan en líderes éticos en la aplicación de la inteligencia artificial generativa.

METODOLOGÍA

Diseñado para sumergir a los participantes en un **entorno de aprendizaje dinámico y altamente interactivo**, fusionando sesiones teóricas enriquecedoras con una serie de talleres prácticos innovadores, estudios de caso detallados, y discusiones grupales estimulantes. La metodología adoptada se enfoca en tres ejes:

- **Aplicación práctica inmediata**
- **Análisis profundo mediante estudios de caso**
- **Colaboración y discusión.**



#SeminarioAPD
Inteligencia Artificial Generativa
en Marketing y Ventas. 2ª Edición

COMPOSICIÓN DEL SEMINARIO

Una sesión de trabajo online

DURACIÓN

4 horas (11 de febrero de 2026)

HORARIO

De 09:30 h. a 13:30h.



PONENTE

LUIS FONT

CEO & Founder de
Agile Sales &
Marketing Institute

INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA EN MARKETING Y VENTAS

CONTENIDO

Introducción a la IA generativa en marketing y ventas

- Definición y principios de la IA generativa.
- Visión general de herramientas como ChatGPT, Copilot y DALL-E y su relevancia para el marketing y las ventas.

Fundamentos de la IA Generativa para la creación de contenido

- Técnicas para la generación de texto y imágenes con IA.
- Estrategias para integrar contenido generado por IA en campañas de marketing y materiales de ventas.

Personalización y experiencia del cliente con IA Generativa

- Aplicaciones de IA generativa para la personalización de la experiencia del cliente.
- Casos de estudio sobre marketing personalizado y comunicaciones de ventas automatizadas.

Ética y consideraciones legales en la generación de contenido con IA

- Abordaje de las implicaciones éticas del uso de IA en marketing y ventas.
- Estrategias para asegurar la transparencia y minimizar sesgos en el contenido generado por IA.



PONENTE

LUIS FONT

CEO & Founder de
Agile Sales &
Marketing Institute

INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA EN MARKETING Y VENTAS

CONTENIDO

Integración de la IA Generativa en estrategias de marketing y ventas

- Métodos para incorporar herramientas de IA generativa en el ciclo de vida del marketing y las ventas.
- Análisis de casos de éxito y mejores prácticas.

Taller práctico: creación de campañas de marketing con IA Generativa

- Desarrollo de un proyecto de marketing o ventas utilizando herramientas de IA generativa.
- Discusión de estrategias y feedback en grupo.

Futuro de la IA Generativa en marketing y ventas

- Tendencias emergentes y el futuro del marketing y las ventas impulsados por IA.
- Discusión sobre cómo mantenerse actualizado con los avances en tecnología de IA.



#SeminarioAPD
Inteligencia Artificial Generativa
en Marketing y Ventas. 2ª Edición

PONENTES Y EXPERTOS

DE PRIMER NIVEL

Procedentes de Multinacionales y Compañías Líderes en España

PONENTE



LUIS 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 Inteligencia Artificial Generativa en Marketing y ventas. 2ª Edición

INFORMACIÓN PRÁCTICA

- Fecha: 11 de febrero de 2026
- Horario: de 09:30 h. a 13:30 h
- Teléfono: 981 536 434
- Correo electrónico: noroeste@apd.es

¡INSCRÍBETE!



CUOTA DE INSCRIPCIÓN

- Socios Protectores: 280€ + IVA
- Socios Globales: 350€ + IVA
- Socios Individuales: 350€ + IVA
- No socios: SER SOCIO DE APD TIENE IMPORTANTES VENTAJAS, consulte en el 981536434 o en noroeste@apd.es.

Si tienes un BONO APD, recuerda solicitar tu código a apdnoroeste@apd.es

IN-COMPANY

Esta formación puedes realizarla en formato In-Company, diseñada y adaptada a las necesidades de tu empresa. Para más información, contacta con Andrea Sánchez: asgarcia@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
- Domicialización
- Transferencia Banco Santander
ES42 0049 1182 3721 1003 3641

BONO FORMACIÓN

INVIERTE EN FUTURO. INVIERTE EN FORMACIÓN

10% de descuento	15% de descuento	20% de descuento	25% de descuento	30% de descuento
Bono 1000	Bono 2000	Bono 3000	Bono 4000	Bono 5000