

apd | CANARIAS

CURSO ONLINE

IA PARA MARKETING Y VENTAS



**4 - 5
MARZO**

**09:30 HORAS
12:30 HORAS**

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:

Profesionales de marketing y ventas, directores de marca y estrategia digital, especialistas en contenido y creativos digitales, emprendedores de Startups, y líderes de innovación y transformación digital.

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.

Al concluir este programa, los participantes estarán equipados para:

- **Dominar las Herramientas de IA Generativa:** Profundizar en el manejo de herramientas pioneras de IA, incluyendo ChatGPT de OpenAI para la creación de texto, Copilot de Microsoft para asistencia en la generación de contenido, y DALL-E para la elaboración de imágenes visuales.
- **Innovar en Campañas de Marketing:** Aplicar la inteligencia artificial generativa para diseñar y ejecutar campañas de marketing que fomenten el engagement.
- **Personalizar la Experiencia del Cliente:** Utilizar la IA generativa para analizar y comprender las preferencias y comportamientos de los clientes.
- **Refinar Estrategias de Ventas:** Integrar soluciones de IA generativa para optimizar las estrategias de ventas, resultando en un cierre más eficaz y una mayor satisfacción del cliente.
- **Abordar Ética y Sesgos:** Navegar por las complejidades éticas inherentes al uso de la IA generativa, equipando a los participantes con el conocimiento y las herramientas necesarias para identificar y mitigar sesgos en el contenido generado por IA, asegurando prácticas justas y responsables en marketing y ventas.

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:** Los talleres prácticos están planificados para permitir a los participantes aplicar directamente las herramientas y técnicas de IA generativa en escenarios de marketing y ventas reales y actuales.
- **Análisis Profundo mediante Estudios de Caso:** Seleccionados meticulosamente por su relevancia y capacidad de inspirar, los estudios de caso expondrán a los participantes a desafíos reales y soluciones innovadoras implementadas en el ámbito del marketing y ventas a nivel mundial.
- **Colaboración y Discusión:** Las discusiones grupales actúan como un catalizador para la innovación, ofreciendo a los participantes la oportunidad de compartir perspectivas, debatir sobre las implicaciones éticas de la IA, y colaborar en la formulación de estrategias que incorporen prácticas justas y responsables.

CONTENIDOS

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.

CONTENIDOS

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.



IA PARA MARKETING Y VENTAS

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.

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.

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.

IA PARA MARKETING Y VENTAS

- Fecha: 4 y 5 de marzo
- Horario: de 09:30 h. a 12:30 h
- Teléfono: 922 152 229 / 928 360 240 / 607 565 930
- Correo electrónico: apdcanarias@apd.es

CUOTA DE INSCRIPCIÓN

Socios Protectores: 290€ + IGIC

Socios Globales: 360€ + IGIC

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

Cheque nominativo

Domicilización

Transferencia Banco Santander

ES42 0049 1182 3721 1003 3641

IN-COMPANY

Esta formación puedes realizarla en formato In-Company, diseñada y adaptada a las necesidades de tu empresa.

Para más información, contacta con Attenery Díaz

MÁS INFORMACIÓN