I.A EN MARKETING Y VENTAS

En un entorno cada vez más competitivo y digital, la Inteligencia Artificial se ha convertido en una herramienta clave para transformar procesos, mejorar la eficiencia y crear nuevas oportunidades de negocio.

Nuestro método: Lo esencial + práctica intensiva, para perder el miedo a la IA y a sacarle el máximo partido en tareas como la generación de contenidos, la automatización de procesos o la toma de decisiones estratégicas.

El objetivo: capacitar a las personas para usar la IA como aliada en el trabajo, optimizar recursos y potenciar la innovación en la organización.

Destinatarios:

Equipos de marketing y ventas que quieran aplicar la IA para captar más, automatizar procesos y conectar mejor con sus clientes.
También dirigido a profesionales que buscan actualizarse en herramientas digitales aplicadas a entornos comerciales.

Objetivos:

- Descubrir cómo la IA puede ayudar a captar clientes, mejorar contenidos y aumentar las ventas.
- Conocer herramientas concretas para automatizar tareas, personalizar mensajes y generar impacto.
- Aplicar casos prácticos para diseñar campañas y procesos asistidos por IA.

Contenidos:

1. Cómo la IA está transformando el marketing y las ventas

- Qué puede hacer realmente la IA en marketing y ventas
- Cambios en el comportamiento del cliente en la era digital
- Consideraciones legales y limitaciones

2. Herramientas de IA para la creación de contenido: texto, audio, imagen y video

- Copywriting con IA: titulares, beneficios y llamadas a la acción
- Generación de imagen, audio y video para campañas
- Storytelling con IA y metáforas persuasivas
- Creación de presentaciones y propuestas comerciales
- Generación por lotes con variables automáticas
- SEO con IA vs. GEO: posicionamiento local y optimización de contenido
- Vibe coding

3. Estrategia de marketing y ventas asistida por IA

- Definición del público objetivo con IA: segmentación y microsegmentación
- Creación de propuestas de valor y selección de canales adecuados
- Uso de IA en análisis de datos comerciales y predicción de comportamiento (LTV, churn)
- Automatización de mensajes, seguimientos y recordatorios
- Chatbots, asistentes virtuales y agentes en procesos de captación, atención y fidelización

Metodología:

Las formaciones están diseñadas para ser intensas, prácticas y totalmente orientadas al valor real. No se trata de sesiones teóricas, sino de actividades de impacto y aprendizaje activo donde cada minuto cuenta.

Contenido experto y aplicado
Consultores / formadores expertos en la materia, lo que permite abordar cada sesión casi como una consultoría en vivo, con ejemplos relevantes y respuestas adaptadas al sector y nivel de los participantes.

Grupos reducidos
Se trabaja con grupos pequeños para favorecer la participación, el acompañamiento individual y la adaptación del ritmo al grupo. Esto permite resolver dudas en tiempo real y adaptar el contenido a los intereses del equipo.

Ritmo dinámico y visual
Las sesiones tienen un enfoque directo: se utilizan vídeos, imágenes y ejemplos preparados previamente para facilitar la comprensión y mantener la atención.

Práctica desde el primer momento
La formación incorpora ejercicios y tareas reales desde el inicio. El objetivo es que los participantes trabajen con las herramientas propuestas en contextos similares a su día a día, y puedan aplicar lo aprendido de forma inmediata.

Duración: 4 h
Modalidad: Presencial en GM Integra RRHH (P.I Casanova c/Pedraforca 3, 08272 Sant Fruitós de Bages)
Calendario: 30/10/25 de 9 a 13h
Nivel: Iniciación- Intermedio
Experiencia previa: No es necesaria experiencia técnica, pero se recomienda familiaridad con conceptos de marketing / ventas.
Material aconsejado: Tablet o portátil
PVP: 325€ + IVA