



La Inteligencia Artificial: uso profesional y personal

Modalidad:

e-learning con una duración 56 horas

Objetivos:

Comprender los conceptos básicos de la IA, sus aplicaciones en la empresa, y sus ventajas e inconvenientes.

Conocer los fundamentos de la IA, como el Machine Learning, el procesamiento del lenguaje natural, la visión por computadora, la ética y el marco legal, las arquitecturas de IA y la seguridad cibernética.

Identificar y utilizar las herramientas de IA más adecuadas para la gestión comercial, como el CRM con IA, las plataformas de Social Selling, el análisis de datos, y los chatbots.

Aplicar la IA para conocer mejor al cliente, optimizar el tiempo, mejorar las predicciones de ventas y detectar nuevos clientes potenciales.

Aprender y practicar las técnicas de venta con IA, como los asistentes de ventas, la IA para la gestión de ficheros, el análisis predictivo y la generación de leads, la personalización del enfoque de ventas y la investigación de mercados.

Integrar la IA en el marketing digital para gestionar y seguir las campañas, crear estrategias de contenidos, generar imágenes y vídeos publicitarios, y usar eficaces generadores de copywriting.

Contenidos:

TEMA 1 INTRODUCCIÓN A LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL (IA)

- Conceptos básicos de la IA
- Aplicaciones de la IA en la empresa
- Ventajas e inconvenientes de la IA



TEMA 2 FUNDAMENTOS DE LA IA

- Machine Learning y Deep Learning
- Procesamiento del lenguaje natural (NLP)
- Visión por computadora
- Ética y marco legal de la IA
- Arquitecturas de IA
- Seguridad cibernética en IA y medidas de protección

TEMA 3 HERRAMIENTAS IA PARA LA GESTIÓN COMERCIAL

- ¿Qué es una herramienta de IA?
- Criterios para elegir herramientas de IA
- Tipos de herramientas para la gestión comercial

TEMA 4 USOS DE LA IA EN LA GESTIÓN COMERCIAL

- Conocer mejor al cliente
- Optimización del tiempo
- Mejora en las predicciones de ventas
- Detectar nuevos clientes potenciales



TEMA 5 VENDER MÁS CON IA

- Técnicas de venta con IA
- Asistentes de ventas
- IA para la gestión de ficheros
- Análisis predictivo y generación de leads
- Cómo usar la IA en la personalización del enfoque de ventas
- IA para la investigación de mercados

TEMA 6 EL MARKETING DIGITAL CON IA

- Gestión y seguimiento de campañas con IA
- Estrategia de contenidos con Chatgpt
- Imágenes y vídeos publicitarios con IA
- Herramientas IA para Copywriting