

Diplomado

Generación y Gestión
de Ventas Optimizadas
con Inteligencia Artificial



Diplomado

Generación y Gestión de Ventas Optimizadas con Inteligencia Artificial

- » Modalidad: **online**
- » Duración: **6 semanas**
- » Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**
- » Dedicación: **16h/semana**
- » Horario: **a tu ritmo**
- » Exámenes: **online**
- » Dirigido a: **Graduados, Diplomados y Licenciados universitarios que hayan realizado previamente cualquiera de las titulaciones del campo de la Comunicación y la Publicidad, las Ciencias Informáticas y/o Empresariales**

Acceso web: www.techtute.com/escuela-de-negocios/curso-universitario/generacion-gestion-ventas-optimizadas-inteligencia-artificial

Índice

01

Bienvenida

pág. 4

02

¿Por qué estudiar en TECH?

pág. 6

03

¿Por qué nuestro programa?

pág. 10

04

Objetivos

pág. 14

05

Estructura y contenido

pág. 18

06

Metodología

pág. 24

07

Perfil de nuestros alumnos

pág. 32

08

Dirección del curso

pág. 36

09

Impacto para tu carrera

pág. 40

10

Beneficios para tu empresa

pág. 44

11

Titulación

pág. 48

01 Bienvenida

La Generación y Gestión de Ventas Optimizadas con Inteligencia Artificial despliega un abanico de beneficios transformadores en el mundo empresarial. Y es que, al integrar la Inteligencia Artificial en el proceso de ventas, se agiliza y perfecciona la identificación de oportunidades, permitiendo una segmentación precisa del mercado y una comprensión más profunda del comportamiento del cliente. Además, esta tecnología impulsa la personalización de las estrategias de ventas, adaptándolas a las necesidades específicas de cada prospecto o consumidor. De esta forma, TECH ha implementado un programa académico completamente en línea, fundamentado en la metodología innovadora del *Relearning*. Esta técnica se centra en la repetición de ideas fundamentales, con el fin de mejorar la comprensión de los materiales educativos.



Diplomado en Generación y Gestión de Ventas Optimizadas con Inteligencia Artificial
TECH Universidad Tecnológica

“

Gracias al uso de la Inteligencia Artificial en la Gestión de Ventas, potenciarás la predicción de tendencias y comportamientos futuros, lo que facilitará la toma de decisiones estratégicas y el diseño de estrategias proactivas”

02

¿Por qué estudiar en TECH?

TECH es la mayor escuela de negocio 100% online del mundo. Se trata de una Escuela de Negocios de élite, con un modelo de máxima exigencia académica. Un centro de alto rendimiento internacional y de entrenamiento intensivo en habilidades directivas.



“

TECH es una universidad de vanguardia tecnológica, que pone todos sus recursos al alcance del alumno para ayudarlo a alcanzar el éxito empresarial”

En TECH Universidad Tecnológica



Innovación

La universidad ofrece un modelo de aprendizaje en línea que combina la última tecnología educativa con el máximo rigor pedagógico. Un método único con el mayor reconocimiento internacional que aportará las claves para que el alumno pueda desarrollarse en un mundo en constante cambio, donde la innovación debe ser la apuesta esencial de todo empresario.

“Caso de Éxito Microsoft Europa” por incorporar en los programas un novedoso sistema de multivideo interactivo.



Máxima exigencia

El criterio de admisión de TECH no es económico. No se necesita realizar una gran inversión para estudiar en esta universidad. Eso sí, para titularse en TECH, se podrán a prueba los límites de inteligencia y capacidad del alumno. El listón académico de esta institución es muy alto...

95%

de los alumnos de TECH finaliza sus estudios con éxito



Networking

En TECH participan profesionales de todos los países del mundo, de tal manera que el alumno podrá crear una gran red de contactos útil para su futuro.

+100.000

directivos capacitados cada año

+200

nacionalidades distintas



Empowerment

El alumno crecerá de la mano de las mejores empresas y de profesionales de gran prestigio e influencia. TECH ha desarrollado alianzas estratégicas y una valiosa red de contactos con los principales actores económicos de los 7 continentes.

+500

acuerdos de colaboración con las mejores empresas



Talento

Este programa es una propuesta única para sacar a la luz el talento del estudiante en el ámbito empresarial. Una oportunidad con la que podrá dar a conocer sus inquietudes y su visión de negocio.

TECH ayuda al alumno a enseñar al mundo su talento al finalizar este programa.



Contexto Multicultural

Estudiando en TECH el alumno podrá disfrutar de una experiencia única. Estudiará en un contexto multicultural. En un programa con visión global, gracias al cual podrá conocer la forma de trabajar en diferentes lugares del mundo, recopilando la información más novedosa y que mejor se adapta a su idea de negocio.

Los alumnos de TECH provienen de más de 200 nacionalidades.

TECH busca la excelencia y, para ello, cuenta con una serie de características que hacen de esta una universidad única:



Análisis

En TECH se explora el lado crítico del alumno, su capacidad de cuestionarse las cosas, sus competencias en resolución de problemas y sus habilidades interpersonales.



Excelencia académica

En TECH se pone al alcance del alumno la mejor metodología de aprendizaje online. La universidad combina el método *Relearning* (metodología de aprendizaje de posgrado con mejor valoración internacional) con el Estudio de Caso. Tradición y vanguardia en un difícil equilibrio, y en el contexto del más exigente itinerario académico.



Economía de escala

TECH es la universidad online más grande del mundo. Tiene un portfolio de más de 10.000 posgrados universitarios. Y en la nueva economía, **volumen + tecnología = precio disruptivo**. De esta manera, se asegura de que estudiar no resulte tan costoso como en otra universidad.



Aprende con los mejores

El equipo docente de TECH explica en las aulas lo que le ha llevado al éxito en sus empresas, trabajando desde un contexto real, vivo y dinámico. Docentes que se implican al máximo para ofrecer una especialización de calidad que permita al alumno avanzar en su carrera y lograr destacar en el ámbito empresarial.

Profesores de 20 nacionalidades diferentes.



En TECH tendrás acceso a los análisis de casos más rigurosos y actualizados del panorama académico

03

¿Por qué nuestro programa?

Realizar el programa de TECH supone multiplicar las posibilidades de alcanzar el éxito profesional en el ámbito de la alta dirección empresarial.

Es todo un reto que implica esfuerzo y dedicación, pero que abre las puertas a un futuro prometedor. El alumno aprenderá de la mano del mejor equipo docente y con la metodología educativa más flexible y novedosa.



“

Contamos con el más prestigioso cuadro docente y el temario más completo del mercado, lo que nos permite ofrecerte una capacitación de alto nivel académico”

Este programa aportará multitud de ventajas laborales y personales, entre ellas las siguientes:

01

Dar un impulso definitivo a la carrera del alumno

Estudiando en TECH el alumno podrá tomar las riendas de su futuro y desarrollar todo su potencial. Con la realización de este programa adquirirá las competencias necesarias para lograr un cambio positivo en su carrera en poco tiempo.

El 70% de los participantes de esta especialización logra un cambio positivo en su carrera en menos de 2 años.

02

Desarrollar una visión estratégica y global de la empresa

TECH ofrece una profunda visión de dirección general para entender cómo afecta cada decisión a las distintas áreas funcionales de la empresa.

Nuestra visión global de la empresa mejorará tu visión estratégica.

03

Consolidar al alumno en la alta gestión empresarial

Estudiar en TECH supone abrir las puertas de hacia panorama profesional de gran envergadura para que el alumno se posicione como directivo de alto nivel, con una amplia visión del entorno internacional.

Trabajarás más de 100 casos reales de alta dirección.

04

Asumir nuevas responsabilidades

Durante el programa se muestran las últimas tendencias, avances y estrategias, para que el alumno pueda llevar a cabo su labor profesional en un entorno cambiante.

El 45% de los alumnos consigue ascender en su puesto de trabajo por promoción interna.

05

Acceso a una potente red de contactos

TECH interrelaciona a sus alumnos para maximizar las oportunidades. Estudiantes con las mismas inquietudes y ganas de crecer. Así, se podrán compartir socios, clientes o proveedores.

Encontrarás una red de contactos imprescindible para tu desarrollo profesional.

06

Desarrollar proyectos de empresa de una forma rigurosa

El alumno obtendrá una profunda visión estratégica que le ayudará a desarrollar su propio proyecto, teniendo en cuenta las diferentes áreas de la empresa.

El 20% de nuestros alumnos desarrolla su propia idea de negocio.

07

Mejorar soft skills y habilidades directivas

TECH ayuda al estudiante a aplicar y desarrollar los conocimientos adquiridos y mejorar en sus habilidades interpersonales para ser un líder que marque la diferencia.

Mejora tus habilidades de comunicación y liderazgo y da un impulso a tu profesión.

08

Formar parte de una comunidad exclusiva

El alumno formará parte de una comunidad de directivos de élite, grandes empresas, instituciones de renombre y profesores cualificados procedentes de las universidades más prestigiosas del mundo: la comunidad TECH Universidad Tecnológica.

Te damos la oportunidad de especializarte con un equipo de profesores de reputación internacional.

04 Objetivos

Este programa se propone el objetivo de dotar a los empresarios con habilidades avanzadas en el aprovechamiento de la Inteligencia Artificial para revolucionar el proceso de ventas. Así, el plan de estudios buscará inculcar conocimientos sobre las últimas tecnologías y tendencias en el ámbito de la Inteligencia Artificial. Además, se profundizará en la identificación de oportunidades de venta, la segmentación precisa de mercados, la personalización de estrategias según las necesidades individuales y, sobre todo, la optimización del proceso de ventas, mediante el análisis predictivo y estratégico.



“

¡Apuesta por TECH! Te capacitarás para liderar y aprovechar el poder de la Inteligencia Artificial para llevar a tu organización hacia nuevos niveles de éxito y crecimiento”

TECH hace suyos los objetivos de sus alumnos
Trabajan conjuntamente para conseguirlos

El Diplomado en Generación y Gestión de Ventas Optimizadas con Inteligencia Artificial capacitará al alumno para:

01

Comprender los fundamentos de cómo la IA está transformando estrategias de Marketing Digital

04

Interpretar grandes volúmenes de datos para la toma de decisiones estratégicas en Marketing Digital

02

Desarrollar, integrar y gestionar *chatbots* y asistentes virtuales para mejorar la interacción con clientes

03

Profundizar en la automatización y optimización de la compra de publicidad en línea mediante la publicidad programática con IA

05

Aplicar IA en estrategias de *email marketing* para personalización y automatización de campañas



06

Explorar tendencias emergentes en IA para Marketing Digital y comprender su potencial impacto en la industria

08

Implementar Asistentes Virtuales en los procesos de ventas



09

Predecir las necesidades de los consumidores mediante el Aprendizaje Automático

07

Nutrir los procedimientos de herramientas para generar *Leads* con IA

10

Conocer las principales innovaciones y predicciones en el ámbito de ventas

05

Estructura y contenido

El Diplomado en Generación y Gestión de Ventas Optimizadas con Inteligencia Artificial es un programa a tu medida que se imparte en formato 100% online, para que elijas el momento y lugar que mejor se adapte a tu disponibilidad, horarios e intereses. Un programa que se desarrolla a lo largo de 6 semanas y que pretende ser una experiencia única y estimulante que siembre las bases para tu éxito profesional.



“

TECH te ofrece un abordaje completo y avanzado, preparándote para liderar en un entorno digital en constante evolución”

Plan de estudios

El Diplomado en Generación y Gestión de Ventas Optimizadas con Inteligencia Artificial representa una inmersión completa en el universo tecnológico que redefine las estrategias de ventas. Así, este plan de estudios se convierte en un mapa detallado, donde los empresarios examinarán la génesis de *leads*, el *scoring* preciso de *leads*, la creación de ofertas personalizadas y el análisis de competencia mediante la Inteligencia Artificial.

Asimismo, los profesionales se sumergirán en la capacidad de predecir y satisfacer las necesidades del cliente, implementando *chatbots* en el proceso de ventas y descubriendo cómo la Inteligencia Artificial puede mejorar radicalmente la gestión de las relaciones con los clientes. Además, se preparará a los egresados para liderar en entornos de ventas digitales y tecnológicamente avanzados, dotándolos con las herramientas y el conocimiento esencial para ser innovadores y estratégicos en la revolución digital de las ventas.

Así, con el objetivo de mejorar la comprensión y la retención de los conceptos, TECH ha estructurado todas sus titulaciones en torno a la metodología pionera del *Relearning*. Esta estrategia educativa permitirá que los estudiantes consoliden su entendimiento, reiterando los conceptos fundamentales, los cuales se presentarán en distintos formatos multimedia, a la vanguardia tecnológica. De esta forma, se logrará un desarrollo orgánico y progresivo de las habilidades.

Este Diplomado en Generación y Gestión de Ventas Optimizadas con Inteligencia Artificial se desarrolla a lo largo de 6 semanas y se divide en 1 módulo:

Módulo 1

Ventas y generación de *leads* con Inteligencia Artificial



¿Dónde, cuándo y cómo se imparte?

TECH ofrece la posibilidad de desarrollar este Diplomado en Generación y Gestión de Ventas Optimizadas con Inteligencia Artificial de manera totalmente online. Durante las 6 semanas que dura la especialización, el alumno podrá acceder a todos los contenidos de este programa en cualquier momento, lo que le permitirá autogestionar su tiempo de estudio.

Una experiencia educativa única, clave y decisiva para impulsar tu desarrollo profesional y dar el salto definitivo.

Módulo 1. Ventas y generación de leads con Inteligencia Artificial

<p>1.1. Aplicación de IA en el Proceso de Ventas mediante Salesforce</p> <p>1.1.1. Automatización de tareas de ventas 1.1.2. Análisis predictivo del Ciclo de Ventas 1.1.3. Optimización de estrategias de precios</p>	<p>1.2. Técnicas y Herramientas para Generación de Leads con IA a través de Hubspot</p> <p>1.2.1. Identificación automatizada de prospectos 1.2.2. Análisis del comportamiento de los usuarios 1.2.3. Personalización del contenido para captación</p>	<p>1.3. Scoring de Leads con IA mediante el uso de Hubspot</p> <p>1.3.1. Evaluación automatizada de cualificación de Leads 1.3.2. Análisis de leads basado en interacciones 1.3.3. Optimización del modelo de Scoring de Leads</p>	<p>1.4. IA en la Gestión de Relaciones con Clientes</p> <p>1.4.1. Seguimiento automatizado para mejorar relaciones con clientes 1.4.2. Recomendaciones personalizadas para clientes 1.4.3. Automatización de comunicaciones personalizadas</p>
<p>1.5. Implementación y Casos de Éxito de Asistentes Virtuales en Ventas</p> <p>1.5.1. Asistentes virtuales para soporte de ventas 1.5.2. Mejora de la Experiencia de Cliente 1.5.3. Optimización de conversiones y cierre de ventas</p>	<p>1.6. Predicción de Necesidades del Cliente con IA</p> <p>1.6.1. Análisis del comportamiento de compra 1.6.2. Segmentación dinámica de ofertas 1.6.3. Sistemas de recomendación personalizadas</p>	<p>1.7. Personalización de la Oferta de Ventas con IA</p> <p>1.7.1. Adaptación dinámica de propuestas comerciales 1.7.2. Ofertas exclusivas basadas en el comportamiento 1.7.3. Creación de packs personalizados</p>	<p>1.8. Análisis de Competencia con IA</p> <p>1.8.1. Monitorización automatizada de competidores 1.8.2. Análisis comparativo automatizado de precios 1.8.3. Vigilancia competitiva predictiva</p>
<p>1.9. Integración de IA en Herramientas de Ventas</p> <p>1.9.1. Compatibilidad con Sistemas CRM 1.9.2. Potenciación de herramientas de ventas 1.9.3. Análisis predictivo en plataformas de ventas</p>	<p>1.10. Innovaciones y Predicciones en el Ámbito de Ventas</p> <p>1.10.1. Realidad aumentada en experiencia de compra 1.10.2. Automatización avanzada en ventas 1.10.3. Inteligencia emocional en interacciones de ventas</p>		



“ Este Diplomado no solo se presenta como una inversión en conocimiento, sino también como el camino para convertirte en el pionero que moldeará el panorama del Marketing digital del futuro”

06

Metodología

Este programa de capacitación ofrece una forma diferente de aprender. Nuestra metodología se desarrolla a través de un modo de aprendizaje de forma cíclica: **el Relearning**.

Este sistema de enseñanza es utilizado, por ejemplo, en las facultades de medicina más prestigiosas del mundo y se ha considerado uno de los más eficaces por publicaciones de gran relevancia como el ***New England Journal of Medicine***.





“

Descubre el Relearning, un sistema que abandona el aprendizaje lineal convencional para llevarte a través de sistemas cíclicos de enseñanza: una forma de aprender que ha demostrado su enorme eficacia, especialmente en las materias que requieren memorización”

TECH Business School emplea el Estudio de Caso para contextualizar todo el contenido

Nuestro programa ofrece un método revolucionario de desarrollo de habilidades y conocimientos. Nuestro objetivo es afianzar competencias en un contexto cambiante, competitivo y de alta exigencia.

“

Con TECH podrás experimentar una forma de aprender que está moviendo los cimientos de las universidades tradicionales de todo el mundo”



Este programa te prepara para afrontar retos empresariales en entornos inciertos y lograr el éxito de tu negocio.



Nuestro programa te prepara para afrontar nuevos retos en entornos inciertos y lograr el éxito en tu carrera.

Un método de aprendizaje innovador y diferente

El presente programa de TECH es una enseñanza intensiva, creada desde 0 para proponerle al directivo retos y decisiones empresariales de máximo nivel, ya sea en el ámbito nacional o internacional. Gracias a esta metodología se impulsa el crecimiento personal y profesional, dando un paso decisivo para conseguir el éxito. El método del caso, técnica que sienta las bases de este contenido, garantiza que se sigue la realidad económica, social y empresarial más vigente.

“ *Aprenderás, mediante actividades colaborativas y casos reales, la resolución de situaciones complejas en entornos empresariales reales* ”

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo desde que éstas existen. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, el método del caso consistió en presentarles situaciones complejas reales para que tomaran decisiones y emitiesen juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas.

En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard.

Ante una determinada situación, ¿qué debería hacer un profesional? Esta es la pregunta a la que nos enfrentamos en el método del caso, un método de aprendizaje orientado a la acción. A lo largo del programa, los estudiantes se enfrentarán a múltiples casos reales.

Deberán integrar todos sus conocimientos, investigar, argumentar y defender sus ideas y decisiones.

Relearning Methodology

TECH aún de forma eficaz la metodología del Estudio de Caso con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina elementos didácticos diferentes en cada lección.

Potenciamos el Estudio de Caso con el mejor método de enseñanza 100% online: el Relearning.

Nuestro sistema online te permitirá organizar tu tiempo y tu ritmo de aprendizaje, adaptándolo a tus horarios. Podrás acceder a los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o móvil con conexión a internet.

En TECH aprenderás con una metodología vanguardista concebida para capacitar a los directivos del futuro. Este método, a la vanguardia pedagógica mundial, se denomina Relearning.

Nuestra escuela de negocios es la única en habla hispana licenciada para emplear este exitoso método. En 2019, conseguimos mejorar los niveles de satisfacción global de nuestros alumnos (calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso, objetivos...) con respecto a los indicadores de la mejor universidad online en español.





En nuestro programa, el aprendizaje no es un proceso lineal, sino que sucede en espiral (aprender, desaprender, olvidar y reaprender). Por eso, combinamos cada uno de estos elementos de forma concéntrica. Con esta metodología se han capacitado más de 650.000 graduados universitarios con un éxito sin precedentes en ámbitos tan distintos como la bioquímica, la genética, la cirugía, el derecho internacional, las habilidades directivas, las ciencias del deporte, la filosofía, el derecho, la ingeniería, el periodismo, la historia o los mercados e instrumentos financieros. Todo ello en un entorno de alta exigencia, con un alumnado universitario de un perfil socioeconómico alto y una media de edad de 43,5 años.

El Relearning te permitirá aprender con menos esfuerzo y más rendimiento, implicándote más en tu especialización, desarrollando el espíritu crítico, la defensa de argumentos y el contraste de opiniones: una ecuación directa al éxito.

A partir de la última evidencia científica en el ámbito de la neurociencia, no solo sabemos organizar la información, las ideas, las imágenes y los recuerdos, sino que sabemos que el lugar y el contexto donde hemos aprendido algo es fundamental para que seamos capaces de recordarlo y almacenarlo en el hipocampo, para retenerlo en nuestra memoria a largo plazo.

De esta manera, y en lo que se denomina Neurocognitive context-dependent e-learning, los diferentes elementos de nuestro programa están conectados con el contexto donde el participante desarrolla su práctica profesional.

Este programa ofrece los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para los profesionales:



Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual, para crear el método de trabajo online de TECH. Todo ello, con las técnicas más novedosas que ofrecen piezas de gran calidad en todos y cada uno los materiales que se ponen a disposición del alumno.



Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos.

El denominado Learning from an Expert afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en las futuras decisiones difíciles.



Prácticas de habilidades directivas

Realizarán actividades de desarrollo de competencias directivas específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un alto directivo precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.



Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso y guías internacionales, entre otros. En la biblioteca virtual de TECH el estudiante tendrá acceso a todo lo que necesita para completar su capacitación.





Case studies

Completarán una selección de los mejores business cases que se emplean en Harvard Business School. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas en alta dirección del panorama latinoamericano.



Resúmenes interactivos

El equipo de TECH presenta los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audios, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

Este exclusivo sistema educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



Testing & Retesting

Se evalúan y reevalúan periódicamente los conocimientos del alumno a lo largo del programa, mediante actividades y ejercicios evaluativos y autoevaluativos para que, de esta manera, el estudiante compruebe cómo va consiguiendo sus metas.



07

Perfil de nuestros alumnos

El Diplomado está dirigido a Graduados, Diplomados y Licenciados universitarios que hayan realizado previamente del campo de la Comunicación y la Publicidad, las Ciencias Informáticas y/o Empresariales.

La diversidad de participantes con diferentes perfiles académicos y procedentes de múltiples nacionalidades conforma el enfoque multidisciplinar de este programa.

También podrán realizar el Diplomado los profesionales que, siendo titulados universitarios en cualquier área, cuenten con una experiencia laboral de dos años en el campo del Marketing, los Negocios y las Ventas.





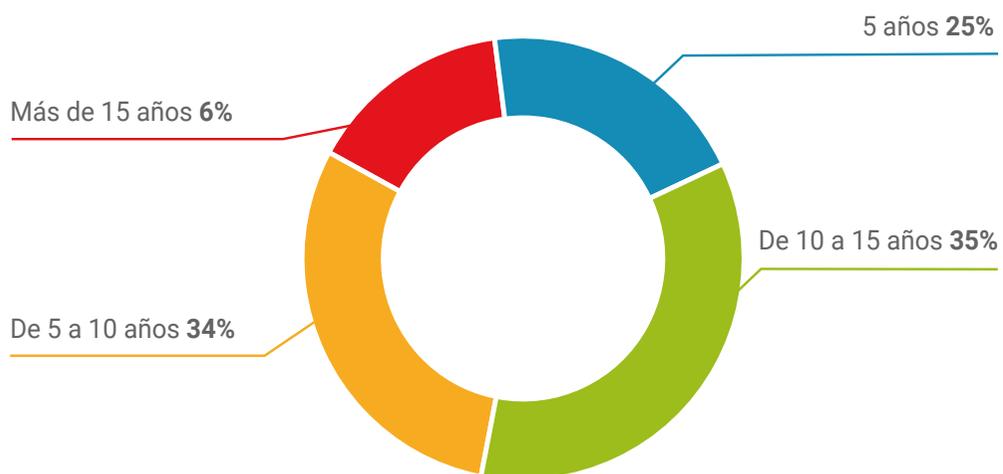
“

Accederás a las últimas novedades en Inteligencia Artificial, aplicada a la Generación y Gestión de Ventas Optimizadas, en nada menos que 150 horas de recursos exclusivos”

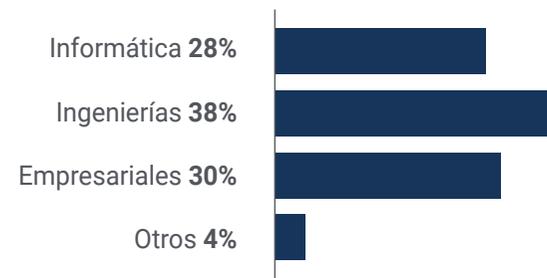
Edad media

Entre **35** y **45** años

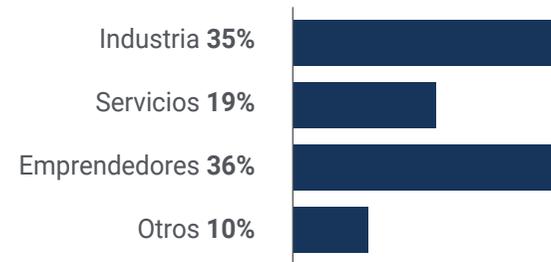
Años de experiencia



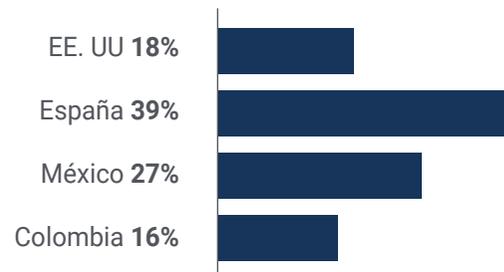
Formación



Perfil académico



Distribución geográfica



Miriam Fuentes

Coordinadora de Ventas

"A través de este programa, me he sorprendido sinceramente de cómo la Inteligencia Artificial puede transformar radicalmente el proceso de Generación y Gestión de Ventas. Como profesional de este sector, soy consciente de la importancia de dominar la identificación de leads cualificados y la personalización de estrategias de venta. Ahora, puedo presumir de poseer las habilidades para aprovechar al máximo la Inteligencia Artificial en la optimización de embudos de ventas. Además, he mejorado mi capacidad de previsión y comprensión del comportamiento del cliente, permitiéndome desarrollar estrategias más eficientes y efectivas, a favor de mi empresa"

08

Dirección del curso

Los docentes de este Diplomado son auténticos pioneros en la convergencia entre la innovación tecnológica y el mundo empresarial. De hecho, son profesionales visionarios, que han caminado por el filo de la vanguardia tecnológica y han traducido su experiencia en una hoja de ruta accesible para los egresados. Estos expertos no solo poseen un amplio dominio en el funcionamiento de la Inteligencia Artificial aplicada a las ventas, sino que también encarnan una pasión contagiosa por la transformación empresarial. Son agentes del cambio que despiertan la curiosidad, desafían lo establecido y fomentan el pensamiento estratégico y creativo en sus alumnos.





“

Un equipo de recocidos expertos te capacitará para enfrentar y liderar la revolución de las ventas impulsada por la Inteligencia Artificial”

Dirección



Dr. Peralta Martín-Palomino, Arturo

- ♦ CEO y CTO en Prometheus Global Solutions
- ♦ CTO en Korporate Technologies
- ♦ CTO en AI Shepherds GmbH
- ♦ Consultor y Asesor Estratégico Empresarial en Alliance Medical
- ♦ Director de Diseño y Desarrollo en DocPath
- ♦ Doctor en Ingeniería Informática por la Universidad de Castilla-La Mancha
- ♦ Doctor en Economía, Empresas y Finanzas por la Universidad Camilo José Cela
- ♦ Doctor en Psicología por la Universidad de Castilla-La Mancha
- ♦ Máster en Executive MBA por la Universidad Isabel I
- ♦ Máster en Dirección Comercial y Marketing por la Universidad Isabel I
- ♦ Máster Experto en Big Data por Formación Hadoop
- ♦ Máster en Tecnologías Informáticas Avanzadas por la Universidad de Castilla-La Mancha
- ♦ Miembro de: Grupo de Investigación SMILE



D. Sánchez Mansilla, Rodrigo

- ♦ Especialista en Marketing Digital
- ♦ *Digital Advisor* en AI Shepherds GmbH
- ♦ *Digital Account Manager* en Kill Draper
- ♦ *Head of Digital* en Kuarere
- ♦ *Digital Marketing Manager* en Arconi Solutions, Deltoid Energy y Brinergy Tech
- ♦ *Founder and National Sales and Marketing Manager*
- ♦ Máster en Marketing Digital (MDM) por The Power Business School
- ♦ Licenciado en Administración de Empresas (BBA) por la Universidad de Buenos Aires

Profesores

Dña. Parreño Rodríguez, Adelaida

- ♦ *Technical Developer & Energy Communities Engineer* en la Universidad de Murcia
- ♦ *Manager in Research & Innovation in European Projects* en la Universidad de Murcia
- ♦ *Technical Developer & Energy/Electrical Engineer & Researcher* in PHOENIX Project y FLEXUM (ONENET) Project
- ♦ Creadora de contenido en Global UC3M Challenge
- ♦ Premio Ginés Huertas Martínez (2023)
- ♦ Máster en Energías Renovables por la Universidad Politécnica de Cartagena
- ♦ Grado en Ingeniería Eléctrica (bilingüe) por la Universidad Carlos III de Madrid

Dña. González Risco, Verónica

- ♦ Especialista en Marketing Digital
- ♦ Consultora de Marketing Digital *Freelance*
- ♦ *Product Marketing/Desarrollo de Negocio Internacional* en UNIR - La Universidad en Internet
- ♦ *Digital Marketing Specialist* en Código Kreativo Comunicación SL
- ♦ Máster en Dirección de *Online Marketing* y Publicidad por Indisoft- Upgrade
- ♦ Diplomada en Ciencias Empresariales por la Universidad de Almería

09

Impacto para tu carrera

Somos conscientes de que cursar un programa de estas características supone una gran inversión económica, profesional y, por supuesto, personal.

El objetivo final de llevar a cabo este gran esfuerzo debe ser el de conseguir crecer profesionalmente.





“

*Conviértete en un líder en innovación
y alcanza el éxito empresarial al
egresarte del mejor programa del
panorama académico digital”*

¿Estás preparado para dar el salto? Una excelente mejora profesional te espera

El Diplomado en Generación y Gestión de Ventas Optimizadas con Inteligencia Artificial de TECH es un programa intensivo que te prepara para afrontar retos y decisiones empresariales en el ámbito de la Generación y Gestión de Ventas Optimizadas mediante la Inteligencia Artificial. Su objetivo principal es favorecer tu crecimiento personal y profesional. Ayudarte a conseguir el éxito.

Si quieres superarte a ti mismo, conseguir un cambio positivo a nivel profesional y relacionarte con los mejores, este es tu sitio.

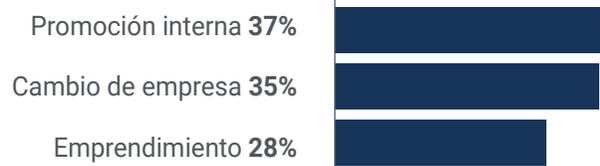
Eleva tu perfil profesional mediante el dominio eficiente de las tecnologías del futuro con esta exclusiva titulación universitaria.

TECH tiene un 99% de empleabilidad entre sus alumnos egresados. ¡Matricúlate ahora y destaca en el mercado laboral!

Momento del cambio



Tipo de cambio



Mejora salarial

La realización de este programa supone para nuestros alumnos un incremento salarial de más del **26,24%**



10

Beneficios para tu empresa

Este programa contribuye a elevar el talento de la organización a su máximo potencial mediante la instrucción de líderes de alto nivel.

Además, participar en esta opción universitaria supone una oportunidad única para acceder a una red de contactos potente en la que encontrar futuros socios profesionales, clientes o proveedores.



“

En la era digital, el directivo debe integrar nuevos procesos y estrategias que provoquen cambios significativos y desarrollo organizacional. Esto solo es posible a través de la capacitación y actualización universitaria”

Desarrollar y retener el talento en las empresas es la mejor inversión a largo plazo.

01

Crecimiento del talento y del capital intelectual

El profesional aportará a la empresa nuevos conceptos, estrategias y perspectivas que pueden provocar cambios relevantes en la organización.

02

Retención de directivos de alto potencial evitando la fuga de talentos

Este programa refuerza el vínculo de la empresa con el profesional y abre nuevas vías de crecimiento profesional dentro de la misma.

03

Construcción de agentes de cambio

Será capaz de tomar decisiones en momentos de incertidumbre y crisis, ayudando a la organización a superar los obstáculos.

04

Incremento de las posibilidades de expansión internacional

Gracias a este programa, la empresa entrará en contacto con los principales mercados de la economía mundial.



05

Desarrollo de proyectos propios

El profesional puede trabajar en un proyecto real o desarrollar nuevos proyectos en el ámbito de I + D o Desarrollo de Negocio de su compañía.

06

Aumento de la competitividad

Este programa dotará a sus profesionales de competencias para asumir los nuevos desafíos e impulsar así la organización.

11

Titulación

El Diplomado en Generación y Gestión de Ventas Optimizadas con Inteligencia Artificial garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Diplomado expedido por TECH Universidad Tecnológica.



“

Supera con éxito este programa y recibe tu titulación universitaria sin desplazamientos ni farragosos trámites”

Este **Diplomado en Generación y Gestión de Ventas Optimizadas con Inteligencia Artificial** contiene el programa más completo y actualizado del mercado.

Tras la superación de la evaluación, el alumno recibirá por correo postal* con acuse de recibo su correspondiente título de **Diplomado** emitido por **TECH Universidad Tecnológica**.

El título expedido por **TECH Universidad Tecnológica** expresará la calificación que haya obtenido en el Diplomado, y reunirá los requisitos comúnmente exigidos por las bolsas de trabajo, oposiciones y comités evaluadores de carreras profesionales.

Título: **Diplomado en Generación y Gestión de Ventas Optimizadas con Inteligencia Artificial**

N.º Horas Oficiales: **150 h.**



*Apostilla de La Haya. En caso de que el alumno solicite que su título en papel recabe la Apostilla de La Haya, TECH EDUCATION realizará las gestiones oportunas para su obtención, con un coste adicional.



Diplomado

Generación y Gestión de Ventas Optimizadas con Inteligencia Artificial

- » Modalidad: **online**
- » Duración: **6 semanas**
- » Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**
- » Dedicación: **16h/semana**
- » Horario: **a tu ritmo**
- » Exámenes: **online**

Diplomado

Generación y Gestión de Ventas Optimizadas con Inteligencia Artificial

