

Curso Universitario

Generación y Gestión de Ventas Optimizadas con Inteligencia Artificial





Curso Universitario Generación y Gestión de Ventas Optimizadas con Inteligencia Artificial

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

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

Índice

01

Presentación

pág. 4

02

Objetivos

pág. 8

03

Dirección del curso

pág. 12

04

Estructura y contenido

pág. 16

05

Metodología

pág. 20

06

Titulación

pág. 28

01

Presentación

En el contexto de la Comunicación y el Marketing, el Análisis Predictivo del Ciclo de Ventas usando Inteligencia Artificial (IA) tiene varios propósitos. El principal es que los profesionales anticipen cuándo y cómo los clientes potenciales están más propensos a tomar decisiones de compra. De esta forma, los expertos utilizarán estas informaciones para diseñar estrategias más personalizadas. Además, la IA permite a las instituciones identificar señales de riesgo de abandono de consumidores, tomando así medidas proactivas para retener a la audiencia existente. Ante su importancia, TECH desarrolla una titulación universitaria que ahondará en la optimización de tareas de venta y generación de *Leads* a través del Aprendizaje Automático. Su modalidad 100% online dotará a los alumnos una mayor comodidad.





“

Analiza el comportamiento de los consumidores en la mejor universidad digital del mundo según Forbes”

La IA es una herramienta clave para automatizar los procesos de generación de Leads. Así los profesionales de la comunicación pueden localizar a los posibles clientes más prometedores en función de sus características particulares y comportamientos en línea. Estos sistemas inteligentes ahorran tiempo y recursos, contribuyendo a que los equipos de trabajo orientados a las ventas se enfoquen en prospectos de mayor calidad. A su vez, estos recursos adaptan con inmediatez a los requerimientos y preferencias cambiantes de los clientes, lo que resulta primordial en un entorno comercial caracterizado por su constante evolución.

En base a esto, TECH lanza un revolucionario programa que analizará en detalle la identificación automatizada de *Leads*. El plan de estudios otorgará a los alumnos numerosas estrategias para optimizar los precios y personalizar los contenidos para la captación de usuarios. También el temario brindará pautas para el seguimiento automatizado, con el objetivo de mejorar las relaciones con la clientela. Además, los materiales didácticos profundizarán en la predicción de necesidades de los clientes, estudiando factores como su comportamiento de compra. En este sentido, la capacitación impulsará a los egresados a realizar una segmentación dinámica de las ofertas y a proporcionar recomendaciones altamente individualizadas.

Para favorecer esta puesta al día, TECH facilita numeroso material pedagógico adicional que conforma la excelente biblioteca virtual de esta titulación universitaria. De este modo, los alumnos podrán acceder cuando y donde deseen a todo el contenido alojado en la plataforma online. Sin duda, una ocasión idónea para poder estar al tanto de los adelantos en Ventas y Generación de *Leads* con IA mediante un Curso Universitario flexible, sin presencialidad ni clases con horarios fijos. De este modo, los estudiantes cursarán una opción académica de primer nivel al tiempo que puede compatibilizar sus responsabilidades profesionales diarias.

Este **Curso Universitario en Generación y Gestión de Ventas Optimizadas con Inteligencia Artificial** contiene el programa educativo más completo y actualizado del mercado. Sus características más destacadas son:

- ♦ El desarrollo de casos prácticos presentados por expertos en Inteligencia Artificial en Marketing y Comunicación
- ♦ Los contenidos gráficos, esquemáticos y eminentemente prácticos con los que está concebido recogen una información completa y práctica sobre aquellas disciplinas indispensables para el ejercicio profesional
- ♦ Los ejercicios prácticos donde realizar el proceso de autoevaluación para mejorar el aprendizaje
- ♦ Su especial hincapié en metodologías innovadoras
- ♦ Las lecciones teóricas, preguntas al experto, foros de discusión de temas controvertidos y trabajos de reflexión individual
- ♦ La disponibilidad de acceso a los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o portátil con conexión a internet



Ofrecerás recomendaciones personalizadas a tus clientes para impulsarlos a adquirir tus servicios durante un largo período de tiempo”

“

¿Quieres especializarte en la Vigilancia Competitiva Predictiva? Cumple tu objetivo en solamente 150 horas gracias a este exclusivo programa”

El programa incluye en su cuadro docente a profesionales del sector que vierten en esta capacitación la experiencia de su trabajo, además de reconocidos especialistas de sociedades de referencia y universidades de prestigio.

Su contenido multimedia, elaborado con la última tecnología educativa, permitirá al profesional un aprendizaje situado y contextual, es decir, un entorno simulado que proporcionará una capacitación inmersiva programada para entrenarse ante situaciones reales.

El diseño de este programa se centra en el Aprendizaje Basado en Problemas, mediante el cual el profesional deberá tratar de resolver las distintas situaciones de práctica profesional que se le planteen a lo largo del curso académico. Para ello, contará con la ayuda de un novedoso sistema de vídeo interactivo realizado por reconocidos expertos.

Adquirirás conocimientos sin limitaciones geográficas o timing preestablecido.

Con el sistema del Relearning integrarás los conceptos de manera natural y progresiva. ¡Olvídate de memorizar!



02 Objetivos

Gracias a esta titulación universitaria, los egresados revolucionarán los procesos de ventas digitales al aplicar con eficacia los sistemas del Aprendizaje Automático. Así pues, estos profesionales se anticiparán a las necesidades de los consumidores y las satisfarán mediante productos o servicios elevadamente creativos. En sintonía con esto, los expertos aplicarán a sus procedimientos habituales las técnicas más avanzadas tanto en la generación como *Scoring* de *Leads*. Así los alumnos optimizarán la identificación y priorización de prospectos. También implementarán en las plataformas web y redes sociales Asistentes Virtuales, que permitirán a los usuarios resolver sus dudas con suma prontitud.



“

Podrás acceder al Campus Virtual a cualquier hora y descargar los contenidos para consultarlos siempre que lo desees”



Objetivos generales

- ♦ Comprender los fundamentos de cómo la IA está transformando estrategias de Marketing Digital
- ♦ Desarrollar, integrar y gestionar *chatbots* y asistentes virtuales para mejorar la interacción con clientes
- ♦ Profundizar en la automatización y optimización de la compra de publicidad en línea mediante la publicidad programática con IA
- ♦ Interpretar grandes volúmenes de datos para la toma de decisiones estratégicas en Marketing Digital
- ♦ Aplicar IA en estrategias de *email* marketing para personalización y automatización de campañas
- ♦ Explorar tendencias emergentes en IA para Marketing Digital y comprender su potencial impacto en la industria





Objetivos específicos

- Nutrir los procedimientos de herramientas para generar *Leads* con IA
- Implementar Asistentes Virtuales en los procesos de ventas
- Predecir las necesidades de los consumidores mediante el Aprendizaje Automático
- Conocer las principales innovaciones y predicciones en el ámbito de ventas



El sistema de aprendizaje de TECH sigue los más altos estándares internacionales de calidad”

03

Dirección del curso

En filosofía de ofrecer la calidad educativa, TECH reúne a un claustro docente multidisciplinar formado por especialistas en Ventas y Generación de Leads con IA. En su búsqueda de la excelencia, este equipo de profesionales pone a disposición de los alumnos su dilatada experiencia laboral para que los comunicadores actualicen sus conocimientos y profundicen en la materia. En todo momento, los alumnos podrán contactar directamente con los docentes para resolver las dudas que se les planteen durante su aprendizaje. Finalizado el Curso Universitario, los egresados darán el salto a las empresas publicitarias e informativas más prestigiosas para aportar propuestas innovadoras.





“

El cuerpo docente de esta capacitación cuenta con una amplia trayectoria de investigación y aplicación profesional”

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

04

Estructura y contenido

Este Curso Universitario abordará la transformación en el proceso de ventas, a partir de la generación de *Leads* mediante el Aprendizaje Automático. Por ello, el plan de estudios profundizará tanto en la personalización de ofertas como análisis de competencia mediante IA. Los estudiantes aprenderán a anticipar las necesidades de los usuarios, con el objetivo de mejorar sus relaciones y fidelizarlos a lo largo del tiempo. Asimismo, los materiales didácticos brindarán a los expertos las claves para implementar *Chatbots* en los procesos de venta. De este modo, los profesionales estarán capacitados para liderar entornos de ventas digitales y tecnológicamente avanzados.



“

*Dispondrás de casos de estudio reales
que elevarán tus competencias en la
Predicción de Necesidades del Cliente”*

Módulo 1. Ventas y generación de *leads* con Inteligencia Artificial

- 1.1. Aplicación de IA en el Proceso de Ventas mediante Salesforce
 - 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
- 1.2. Técnicas y Herramientas para Generación de Leads con IA a través de Hubspot
 - 1.2.1. Identificación automatizada de prospectos
 - 1.2.2. Análisis del comportamiento de los usuarios
 - 1.2.3. Personalización del contenido para captación
- 1.3. Scoring de Leads con IA mediante el uso de Hubspot
 - 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*
- 1.4. IA en la Gestión de Relaciones con Clientes
 - 1.4.1. Seguimiento automatizado para mejorar relaciones con clientes.
 - 1.4.2. Recomendaciones personalizadas para clientes
 - 1.4.3. Automatización de comunicaciones personalizadas
- 1.5. Implementación y Casos de Éxito de Asistentes Virtuales en Ventas
 - 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
- 1.6. Predicción de Necesidades del Cliente con IA
 - 1.6.1. Análisis del comportamiento de compra
 - 1.6.2. Segmentación dinámica de ofertas
 - 1.6.3. Sistemas de recomendación personalizadas
- 1.7. Personalización de la Oferta de Ventas con IA
 - 1.7.1. Adaptación dinámica de propuestas comerciales
 - 1.7.2. Ofertas exclusivas basadas en el comportamiento
 - 1.7.3. Creación de packs personalizados



- 1.8. Análisis de Competencia con IA
 - 1.8.1. Monitorización automatizada de competidores
 - 1.8.2. Análisis comparativo automatizado de precios
 - 1.8.3. Vigilancia competitiva predictiva
- 1.9. Integración de IA en Herramientas de Ventas
 - 1.9.1. Compatibilidad con Sistemas CRM
 - 1.9.2. Potenciación de herramientas de ventas
 - 1.9.3. Análisis predictivo en plataformas de ventas
- 1.10. Innovaciones y Predicciones en el Ámbito de Ventas
 - 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

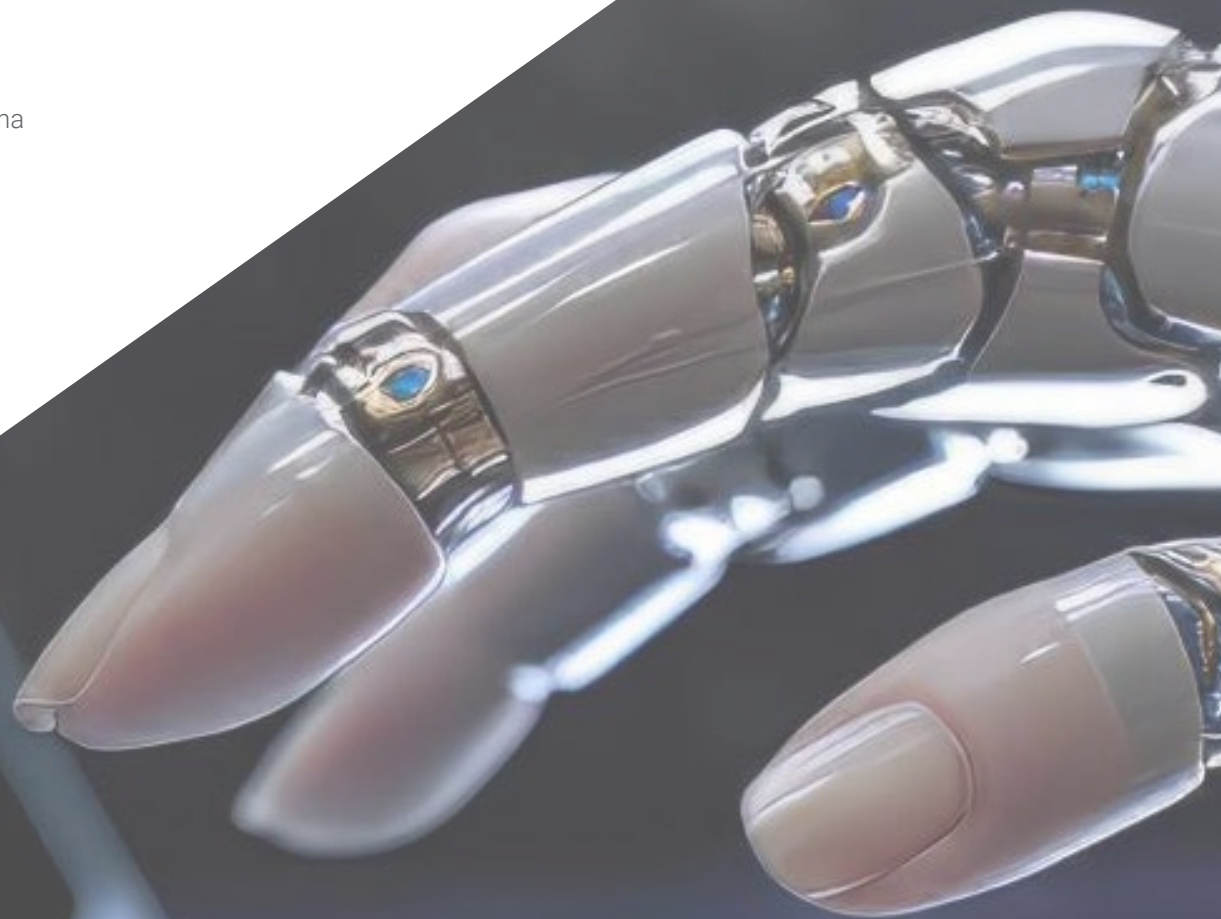
“ Al tratarse de una capacitación online, podrás compaginar tus estudios con el resto de tus actividades diarias. ¡Inscríbete ahora!”

05

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”

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”



Accederás a un sistema de aprendizaje basado en la reiteración, con una enseñanza natural y progresiva a lo largo de todo el temario.



El alumno aprenderá, mediante actividades colaborativas y casos reales, la resolución de situaciones complejas en entornos empresariales reales.

Un método de aprendizaje innovador y diferente

El presente programa de TECH es una enseñanza intensiva, creada desde 0, que propone los retos y decisiones más exigentes en este campo, 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 profesional más vigente.

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

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de Informática 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 emitieran 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 te enfrentamos en el método del caso, un método de aprendizaje orientado a la acción. A lo largo del curso, los estudiantes se enfrentarán a múltiples casos reales. Deberán integrar todos sus conocimientos, investigar, argumentar y defender sus ideas y decisiones.

Relearning Methodology

TECH aúna 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.

En 2019 obtuvimos los mejores resultados de aprendizaje de todas las universidades online en español en el mundo.

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 universidad 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, se combinan 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 capacitación, 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 y competencias

Realizarán actividades de desarrollo de competencias y habilidades específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un especialista 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 casos de estudio elegidos expresamente para esta titulación. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas del panorama internacional.



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.



06

Titulación

El Curso Universitario 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 Curso Universitario expedido por TECH Universidad Tecnológica.



“

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

Este **Curso Universitario 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 **Curso Universitario** emitido por **TECH Universidad Tecnológica**.

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

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

ECTS: 6

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.



Curso Universitario Generación y Gestión de Ventas Optimizadas con Inteligencia Artificial

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

Curso Universitario

Generación y Gestión de Ventas Optimizadas con Inteligencia Artificial