

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 Global University**
- » Acreditación: **6 ECTS**
- » 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 180 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: Grupo de Investigación SMILE



D. Sánchez Mansilla, Rodrigo

- ♦ *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 proyectos PHOENIX y FLEXUM
- ♦ *Technical Developer & Energy Communities Engineer* en la Universidad de Murcia
- ♦ *Manager in Research & Innovation in European Projects* en la Universidad de Murcia
- ♦ 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

- ♦ 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 de estudio

TECH es la primera universidad en el mundo que combina la metodología de los **case studies** con el **Relearning**, un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración dirigida.

Esta disruptiva estrategia pedagógica ha sido concebida para ofrecer a los profesionales la oportunidad de actualizar conocimientos y desarrollar competencias de un modo intensivo y riguroso. Un modelo de aprendizaje que coloca al estudiante en el centro del proceso académico y le otorga todo el protagonismo, adaptándose a sus necesidades y dejando de lado las metodologías más convencionales.



“

TECH te prepara para afrontar nuevos retos en entornos inciertos y lograr el éxito en tu carrera”

El alumno: la prioridad de todos los programas de TECH

En la metodología de estudios de TECH el alumno es el protagonista absoluto. Las herramientas pedagógicas de cada programa han sido seleccionadas teniendo en cuenta las demandas de tiempo, disponibilidad y rigor académico que, a día de hoy, no solo exigen los estudiantes sino los puestos más competitivos del mercado.

Con el modelo educativo asincrónico de TECH, es el alumno quien elige el tiempo que destina al estudio, cómo decide establecer sus rutinas y todo ello desde la comodidad del dispositivo electrónico de su preferencia. El alumno no tendrá que asistir a clases en vivo, a las que muchas veces no podrá acudir. Las actividades de aprendizaje las realizará cuando le venga bien. Siempre podrá decidir cuándo y desde dónde estudiar.

“

*En TECH NO tendrás clases en directo
(a las que luego nunca puedes asistir)”*



Los planes de estudios más exhaustivos a nivel internacional

TECH se caracteriza por ofrecer los itinerarios académicos más completos del entorno universitario. Esta exhaustividad se logra a través de la creación de temarios que no solo abarcan los conocimientos esenciales, sino también las innovaciones más recientes en cada área.

Al estar en constante actualización, estos programas permiten que los estudiantes se mantengan al día con los cambios del mercado y adquieran las habilidades más valoradas por los empleadores. De esta manera, quienes finalizan sus estudios en TECH reciben una preparación integral que les proporciona una ventaja competitiva notable para avanzar en sus carreras.

Y además, podrán hacerlo desde cualquier dispositivo, pc, tableta o smartphone.

“

El modelo de TECH es asincrónico, de modo que te permite estudiar con tu pc, tableta o tu smartphone donde quieras, cuando quieras y durante el tiempo que quieras”

Case studies o Método del caso

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, su función era también presentarles situaciones complejas reales. Así, podían tomar decisiones y emitir juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas. En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard.

Con este modelo de enseñanza es el propio alumno quien va construyendo su competencia profesional a través de estrategias como el *Learning by doing* o el *Design Thinking*, utilizadas por otras instituciones de renombre como Yale o Stanford.

Este método, orientado a la acción, será aplicado a lo largo de todo el itinerario académico que el alumno emprenda junto a TECH. De ese modo se enfrentará a múltiples situaciones reales y deberá integrar conocimientos, investigar, argumentar y defender sus ideas y decisiones. Todo ello con la premisa de responder al cuestionamiento de cómo actuaría al posicionarse frente a eventos específicos de complejidad en su labor cotidiana.



Método Relearning

En TECH los *case studies* son potenciados con el mejor método de enseñanza 100% online: el *Relearning*.

Este método rompe con las técnicas tradicionales de enseñanza para poner al alumno en el centro de la ecuación, proveyéndole del mejor contenido en diferentes formatos. De esta forma, consigue repasar y reiterar los conceptos clave de cada materia y aprender a aplicarlos en un entorno real.

En esta misma línea, y de acuerdo a múltiples investigaciones científicas, la reiteración es la mejor manera de aprender. Por eso, TECH ofrece entre 8 y 16 repeticiones de cada concepto clave dentro de una misma lección, presentada de una manera diferente, con el objetivo de asegurar que el conocimiento sea completamente afianzado durante el proceso de estudio.

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.



Un Campus Virtual 100% online con los mejores recursos didácticos

Para aplicar su metodología de forma eficaz, TECH se centra en proveer a los egresados de materiales didácticos en diferentes formatos: textos, vídeos interactivos, ilustraciones y mapas de conocimiento, entre otros. Todos ellos, diseñados por profesores cualificados que centran el trabajo en combinar casos reales con la resolución de situaciones complejas mediante simulación, el estudio de contextos aplicados a cada carrera profesional y el aprendizaje basado en la reiteración, a través de audios, presentaciones, animaciones, imágenes, etc.

Y es que las últimas evidencias científicas en el ámbito de las Neurociencias apuntan a la importancia de tener en cuenta el lugar y el contexto donde se accede a los contenidos antes de iniciar un nuevo aprendizaje. Poder ajustar esas variables de una manera personalizada favorece que las personas puedan recordar y almacenar en el hipocampo los conocimientos para retenerlos a largo plazo. Se trata de un modelo denominado *Neurocognitive context-dependent e-learning* que es aplicado de manera consciente en esta titulación universitaria.

Por otro lado, también en aras de favorecer al máximo el contacto mentor-alumno, se proporciona un amplio abanico de posibilidades de comunicación, tanto en tiempo real como en diferido (mensajería interna, foros de discusión, servicio de atención telefónica, email de contacto con secretaría técnica, chat y videoconferencia).

Asimismo, este completísimo Campus Virtual permitirá que el alumnado de TECH organice sus horarios de estudio de acuerdo con su disponibilidad personal o sus obligaciones laborales. De esa manera tendrá un control global de los contenidos académicos y sus herramientas didácticas, puestas en función de su acelerada actualización profesional.



La modalidad de estudios online de este programa te permitirá organizar tu tiempo y tu ritmo de aprendizaje, adaptándolo a tus horarios”

La eficacia del método se justifica con cuatro logros fundamentales:

1. Los alumnos que siguen este método no solo consiguen la asimilación de conceptos, sino un desarrollo de su capacidad mental, mediante ejercicios de evaluación de situaciones reales y aplicación de conocimientos.
2. El aprendizaje se concreta de una manera sólida en capacidades prácticas que permiten al alumno una mejor integración en el mundo real.
3. Se consigue una asimilación más sencilla y eficiente de las ideas y conceptos, gracias al planteamiento de situaciones que han surgido de la realidad.
4. La sensación de eficiencia del esfuerzo invertido se convierte en un estímulo muy importante para el alumnado, que se traduce en un interés mayor en los aprendizajes y un incremento del tiempo dedicado a trabajar en el curso.

La metodología universitaria mejor valorada por sus alumnos

Los resultados de este innovador modelo académico son constatables en los niveles de satisfacción global de los egresados de TECH.

La valoración de los estudiantes sobre la calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso y sus objetivos es excelente. No en valde, la institución se convirtió en la universidad mejor valorada por sus alumnos en la plataforma de reseñas Trustpilot, obteniendo un 4,9 de 5.

Accede a los contenidos de estudio desde cualquier dispositivo con conexión a Internet (ordenador, tablet, smartphone) gracias a que TECH está al día de la vanguardia tecnológica y pedagógica.

Podrás aprender con las ventajas del acceso a entornos simulados de aprendizaje y el planteamiento de aprendizaje por observación, esto es, Learning from an expert.



Así, en este programa estarán disponibles los mejores materiales educativos, preparados a conciencia:



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 que creará nuestra manera de trabajo online, con las técnicas más novedosas que nos permiten ofrecerte una gran calidad, en cada una de las piezas que pondremos a tu servicio.



Prácticas de habilidades y competencias

Realizarás 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.



Resúmenes interactivos

Presentamos los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audio, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

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



Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso, guías internacionales... En nuestra biblioteca virtual tendrás acceso a todo lo que necesitas para completar tu capacitación.





Case Studies

Completarás una selección de los mejores *case studies* de la materia. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas del panorama internacional.



Testing & Retesting

Evaluamos y reevaluamos periódicamente tu conocimiento a lo largo del programa. Lo hacemos sobre 3 de los 4 niveles de la Pirámide de Miller.



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 nuestras futuras decisiones difíciles.



Guías rápidas de actuación

TECH ofrece los contenidos más relevantes del curso en forma de fichas o guías rápidas de actuación. Una manera sintética, práctica y eficaz de ayudar al estudiante a progresar en su aprendizaje.



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 Global University.



“

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

Este programa te permitirá obtener el título propio de **Curso Universitario en Generación y Gestión de Ventas Optimizadas con Inteligencia Artificial** avalado por **TECH Global University**, la mayor Universidad digital del mundo.

TECH Global University, es una Universidad Oficial Europea reconocida públicamente por el Gobierno de Andorra (*boletín oficial*). Andorra forma parte del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES) desde 2003. El EEES es una iniciativa promovida por la Unión Europea que tiene como objetivo organizar el marco formativo internacional y armonizar los sistemas de educación superior de los países miembros de este espacio. El proyecto promueve unos valores comunes, la implementación de herramientas conjuntas y fortaleciendo sus mecanismos de garantía de calidad para potenciar la colaboración y movilidad entre estudiantes, investigadores y académicos.

Este título propio de **TECH Global University**, es un programa europeo de formación continua y actualización profesional que garantiza la adquisición de las competencias en su área de conocimiento, confiriendo un alto valor curricular al estudiante que supere el programa.

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

Modalidad: **online**

Duración: **6 semanas**

Acreditación: **6 ECTS**





Curso Universitario Generación y Gestión de Ventas Optimizadas con Inteligencia Artificial

- » Modalidad: online
- » Duración: 6 semanas
- » Titulación: TECH Global University
- » Acreditación: 6 ECTS
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Curso Universitario

Generación y Gestión de Ventas Optimizadas con Inteligencia Artificial