

Curso

Geração e Gestão de
Vendas Otimizadas com
Inteligência Artificial





Curso

Geração e Gestão de Vendas Otimizadas com Inteligência Artificial

- » Modalidade: online
- » Duração: 6 semanas
- » Certificado: TECH Universidade Tecnológica
- » Horário: no seu próprio ritmo
- » Provas: online

Acesso ao site: www.techtute.com/br/inteligencia-artificial/curso/geracao-gestao-vendas-otimizadas-inteligencia-artificial

Índice

01

Apresentação

pág. 4

02

Objetivos

pág. 8

03

Direção do curso

pág. 12

04

Estrutura e conteúdo

pág. 16

05

Metodologia

pág. 20

06

Certificado

pág. 28

01

Apresentação

No contexto de Comunicação e Marketing, a Análise Preditiva do Ciclo de Vendas usando Inteligência Artificial (IA) tem várias finalidades. A principal delas é que os profissionais prevejam quando e como os clientes em potencial têm maior probabilidade de tomar decisões de compra. Dessa forma, os especialistas usarão essas informações para criar estratégias mais personalizadas. Além disso, a IA permite que as instituições identifiquem sinais de risco de rotatividade de consumidores, tomando assim medidas proativas para reter os públicos existentes. Considerando a sua importância, a TECH está desenvolvendo um curso que se aprofundará na otimização de tarefas de vendas e geração de *Leads* por meio do aprendizado de máquina. Sua modalidade 100% online proporcionará maior comodidade aos alunos.





“

Analise o comportamento do consumidor na melhor universidade digital do mundo, de acordo com a Forbes"

A IA é uma ferramenta fundamental para automatizar os processos de geração de LED. Isso permite que os profissionais de comunicação direcionem os clientes potenciais mais promissores com base em suas características específicas e em seu comportamento online. Esses sistemas inteligentes economizam tempo e recursos, ajudando as equipes de vendas a se concentrarem em leads de maior qualidade. Por sua vez, esses recursos se adaptam com rapidez às mudanças nas exigências e preferências dos clientes, o que é essencial em um ambiente de negócios em constante evolução.

Com base nisso, a TECH está lançando um programa revolucionário que analisará em detalhes a identificação automatizada de *Leads*. O plano de estudos fornecerá aos alunos várias estratégias para otimizar os preços e personalizar o conteúdo para atrair usuários. Também fornecerá diretrizes para o acompanhamento automatizado, com o objetivo de melhorar o relacionamento com o cliente. Além disso, os materiais de capacitação se aprofundarão na previsão das necessidades dos clientes, incluindo fatores como o comportamento de compra. Nesse sentido, a capacitação incentivará os alunos a segmentar as ofertas de forma dinâmica e fornecer recomendações altamente individualizadas.

Para facilitar essa atualização, a TECH oferece inúmeros materiais didáticos adicionais que compõem a excelente biblioteca virtual desse curso universitário. Dessa forma, os alunos poderão acessar todo o conteúdo armazenado na plataforma online quando e onde quiserem. Sem dúvida, uma oportunidade ideal para se manter a par dos últimos desenvolvimentos em vendas e geração de *Leads* com IA por meio de um Curso flexível, sem frequência ou aulas com horários fixos. Dessa forma, os alunos buscarão uma opção acadêmica de alto nível e, ao mesmo tempo, poderão conciliar suas responsabilidades profissionais diárias.

Este **Curso de Geração e Gestão de Vendas Otimizadas com Inteligência Artificial** conta com o conteúdo mais completo e atualizado do mercado. Suas principais características são:

- O desenvolvimento de estudos de caso apresentados por especialistas em Inteligência Artificial em Marketing e Comunicação
- O conteúdo gráfico, esquemático e extremamente prático com os quais foi elaborado fornecem informações completas e práticas sobre conteúdos que são essenciais para a prática profissional
- Contém exercícios práticos em que o processo de autoavaliação é realizado para melhorar o aprendizado
- Destaque especial para as metodologias inovadoras
- Aulas teóricas, perguntas a especialistas, fóruns de discussão sobre temas controversos e trabalhos de reflexão individual
- Disponibilidade de acesso a todo o conteúdo a partir de qualquer dispositivo, fixo ou portátil, com conexão à Internet



Você oferecerá recomendações personalizadas aos seus clientes para incentivá-los a comprar seus serviços por um longo período de tempo"

“

Você deseja se especializar em Vigilância Preditiva Competitiva? Alcance sua meta em apenas 180 horas graças a este programa exclusivo”

O programa conta com profissionais do setor que trazem para esta capacitação toda a experiência adquirida ao longo de suas carreiras, além de especialistas reconhecidos de sociedades de referência e universidades de prestígio.

O conteúdo multimídia, desenvolvido com a mais recente tecnologia educacional, permitirá ao profissional uma aprendizagem contextualizada, ou seja, realizada através de um ambiente simulado, proporcionando uma capacitação imersiva e programada para praticar diante de situações reais.

A estrutura deste programa se concentra na Aprendizagem Baseada em Problemas, através da qual o profissional deverá resolver as diferentes situações de prática profissional que surgirem ao longo do curso acadêmico. Para isso, contará com a ajuda de um inovador sistema de vídeo interativo realizado por especialistas reconhecidos.

Adquira conhecimento sem limitações geográficas ou horários fixos.

Com o sistema Relearning você integrará os conceitos de forma natural e progressiva. Esqueça a memorização!



02

Objetivos

Graças a este Curso, os alunos revolucionarão os processos de vendas digitais por meio da aplicação eficaz de sistemas de aprendizado de máquina. Portanto, esses profissionais antecipam as necessidades dos consumidores e as satisfazem com produtos ou serviços altamente criativos. De acordo com isso, os especialistas aplicarão as técnicas mais avançadas de geração como *Scoring de Leads*. Dessa forma, os alunos irão otimizar a identificação e a priorização de clientes potenciais. Eles também implementarão Assistentes virtuais nas plataformas da Web e nas redes sociais, o que permitirá que os usuários resolvam suas dúvidas muito rapidamente.



“

Você poderá acessar o Campus Virtual a qualquer momento e fazer o download dos conteúdos para consultá-los quando quiser”



Objetivos gerais

- ◆ Compreender os fundamentos de como a IA está transformando as estratégias de marketing digital
- ◆ Desenvolver, integrar e gerenciar *chatbots* e assistentes virtuais para melhorar a interação com os clientes
- ◆ Analisar a automação e a otimização da compra de anúncios online por meio da publicidade programática com IA
- ◆ Interpretar grandes volumes de dados para a tomada de decisão estratégica em Marketing Digital
- ◆ Aplicar IA em estratégias de *e-mail* marketing para personalização e automação de campanhas
- ◆ Explorar as tendências emergentes em IA para marketing digital e entender seu impacto potencial no setor





Objetivos específicos

- Nutrir os procedimentos com ferramentas para gerar *Leads* com IA
- Implementar assistentes virtuais no processo de vendas
- Prever as necessidades dos consumidores por meio do aprendizado de máquina
- Conhecer as principais inovações e previsões no campo de vendas



O sistema de aprendizado da TECH segue os mais altos padrões internacionais de qualidade"

03

Direção do curso

Com a filosofia de oferecer educação de qualidade, a TECH reúne um corpo docente multidisciplinar formado por especialistas em Vendas e Geração de Leads com IA. Em sua busca pela excelência, essa equipe de profissionais oferece aos alunos sua ampla experiência de trabalho para que os comunicadores possam atualizar seus conhecimentos e aprofundar sua compreensão do assunto. Em todos os momentos, os alunos poderão entrar em contato diretamente com os professores para resolver quaisquer dúvidas que possam ter durante o processo de aprendizagem. Ao final do Curso, os formandos poderão trabalhar nas empresas de publicidade e informação de maior prestígio para contribuir com propostas inovadoras.





“

O corpo docente desta capacitação tem um longo histórico de pesquisa e aplicação profissional”

Direção



Dr. Arturo Peralta Martín-Palomino

- ♦ CEO e CTO em Prometeus Global Solutions
- ♦ CTO em Korporate Technologies
- ♦ CTO em AI Shephers GmbH
- ♦ Consultor e Assessor Estratégico de Negócios da Alliance Medical
- ♦ Diretor de Design e Desenvolvimento da DocPath
- ♦ Doutorado em Engenharia da Computação pela Universidade de Castilla - La Mancha
- ♦ Doutorado em Economia, Negócios e Finanças pela Universidade Camilo José Cela
- ♦ Doutorado em Psicologia pela Universidade de Castilla - La Mancha
- ♦ Mestrado em Executive MBA pela Universidade Isabel I
- ♦ Mestrado em Gestão Comercial e de Marketing pela Universidade Isabel I
- ♦ Mestrado Especialista em Big Data por Formação Hadoop
- ♦ Mestrado em Tecnologia da Informação Avançada pela Universidade de Castilla-La Mancha
- ♦ Membro: Grupo de pesquisa SMILE



Sr. Rodrigo Sánchez Mansilla

- ♦ *Digital Advisor* na AI Shepherds GmbH
- ♦ *Digital Account Manager* na Kill Draper
- ♦ *Head of Digital* na Kuarere
- ♦ *Digital Marketing Manager* na Arconi Solutions, Deltoid Energy e Brinergy Tech
- ♦ *Founder and National Sales and Marketing Manager*
- ♦ Mestrado em Marketing Digital (MDM) pela The Power Business School
- ♦ Formado em Administração de Empresas (BBA) pela Universidade de Buenos Aires

Professores

Sra. Adelaida Parreño Rodríguez

- ♦ *Technical Developer & Energy Communities Engineer* em PHOENIX e FLEXUM
- ♦ *Technical Developer & Energy Communities Engineer* na Universidade de Murcia
- ♦ *Manager in Research & Innovation in European Projects* na Universidade de Múrcia
- ♦ Criadora de conteúdo de Global UC3M Challenge
- ♦ Prêmio Ginés Huertas Martínez (2023)
- ♦ Mestrado em Energias Renováveis pela Universidade Politécnica de Cartagena
- ♦ Graduação em Engenharia Elétrica (bilíngue) pela Universidad Carlos III de Madri

Sra. Verónica González Risco

- ♦ Consultora de Marketing Digital *Freelance*
- ♦ *Product Marketing/Desenvolvimento* de negócios internacionais na UNIR - La Universidad en Internet
- ♦ *Digital Marketing Specialist* no Código Kreativo Comunicación SL
- ♦ Mestrado em Gestão de *Online Marketing* e Publicidade por Indisoft- Upgrade
- ♦ Formada em Ciências Empresariais pela Universidade de Almeria

04

Estrutura e conteúdo

Este Curso abordará a transformação do processo de vendas, começando com a geração de *Leads* por meio da aprendizagem automática. Portanto, o programa de estudos se concentrará tanto na personalização das ofertas quanto na análise competitiva usando IA. Os alunos aprenderão a antecipar as necessidades dos usuários, com o objetivo de melhorar seus relacionamentos e criar fidelidade ao longo do tempo. Além disso, os materiais de capacitação fornecerão aos especialistas as ferramentas para implementar *Chatbots* nos processos de venda. Dessa forma, os profissionais poderão liderar ambientes de vendas digitais e tecnologicamente avançados.



“

Você terá acesso a estudos de casos reais que aprimorarão suas habilidades em Previsão das necessidades dos clientes”

Módulo 1. Vendas e geração de *leads* com Inteligência Artificial

- 1.1. Aplicação de IA no processo de vendas Salesforce
 - 1.1.1. Automação de tarefas de vendas
 - 1.1.2. Análise preditiva do ciclo de vendas
 - 1.1.3. Otimização das estratégias de preços
- 1.2. Técnicas e ferramentas para geração de *leads* com IA
 - 1.2.1. Identificação automatizada de *leads*
 - 1.2.2. Análise do comportamento do usuário
 - 1.2.3. Personalização de conteúdo para recrutamento
- 1.3. Scoring de *Leads* com IA usando o Hubspot
 - 1.3.1. Avaliação automatizada da qualificação de *Leads*
 - 1.3.2. Análise de *leads* baseada em interação
 - 1.3.3. Otimização do modelo de *Scoring* de *Leads*
- 1.4. IA na gestão de relacionamento com clientes
 - 1.4.1. Acompanhamento automatizado para melhorar o relacionamento com o cliente
 - 1.4.2. Recomendações personalizadas para os clientes
 - 1.4.3. Automação de comunicações personalizadas
- 1.5. Implementação e histórias de sucesso de assistentes virtuais em vendas
 - 1.5.1. Assistentes virtuais para suporte de vendas
 - 1.5.2. Aprimoramento da experiência do cliente
 - 1.5.3. Otimização de conversões e fechamento de vendas
- 1.6. Previsão das necessidades dos clientes com IA
 - 1.6.1. Análise do comportamento de compra
 - 1.6.2. Segmentação dinâmica de ofertas
 - 1.6.3. Sistemas de recomendação personalizados
- 1.7. Personalização da Oferta de Vendas com IA
 - 1.7.1. Adaptação dinâmica de propostas comerciais
 - 1.7.2. Ofertas exclusivas baseadas no comportamento
 - 1.7.3. Criação de pacotes personalizados



- 1.8. Análise da Concorrência com IA
 - 1.8.1. Monitoramento automatizado de concorrentes
 - 1.8.2. Análise comparativa automatizada de preços
 - 1.8.3. Vigilância competitiva preditiva
- 1.9. Integração de IA em Ferramentas de Vendas
 - 1.9.1. Compatibilidades com sistemas de CRM
 - 1.9.2. Capacitação de ferramentas de vendas
 - 1.9.3. Análise preditiva em plataformas de vendas
- 1.10. Inovações e previsões no campo de vendas
 - 1.10.1. Realidade aumentada na experiência de compra
 - 1.10.2. Automação avançada de vendas
 - 1.10.3. Inteligência emocional nas interações de vendas

“

Por se tratar de uma capacitação online, você poderá aliar seus estudos com suas atividades diárias. Matricule-se já!"

05

Metodología

Este curso oferece uma maneira diferente de aprender. Nossa metodologia é desenvolvida através de um modo de aprendizagem cíclico: **o Relearning**. Este sistema de ensino é utilizado, por exemplo, nas faculdades de medicina mais prestigiadas do mundo e foi considerado um dos mais eficazes pelas principais publicações científicas, como o ***New England Journal of Medicine***.



“

Descubra o Relearning, um sistema que abandona a aprendizagem linear convencional para realizá-la através de sistemas de ensino cíclicos: uma forma de aprendizagem que se mostrou extremamente eficaz, especialmente em disciplinas que requerem memorização"

Estudo de caso para contextualizar todo o conteúdo

Nosso programa oferece um método revolucionário para desenvolver as habilidades e o conhecimento. Nosso objetivo é fortalecer as competências em um contexto de mudança, competitivo e altamente exigente.

“

Com a TECH você irá experimentar uma forma de aprender que está revolucionando as bases das universidades tradicionais em todo o mundo”



Você terá acesso a um sistema de aprendizagem baseado na repetição, por meio de um ensino natural e progressivo ao longo de todo o programa.



Através de atividades de colaboração e casos reais, o aluno aprenderá a resolver situações complexas em ambientes reais de negócios.

Um método de aprendizagem inovador e diferente

Este curso da TECH é um programa de ensino intensivo, criado do zero, que propõe os desafios e decisões mais exigentes nesta área, em âmbito nacional ou internacional. Através desta metodologia, o crescimento pessoal e profissional é impulsionado em direção ao sucesso. O método do caso, técnica que constitui a base deste conteúdo, garante que a realidade econômica, social e profissional mais atual seja adotada.

“

Nosso programa prepara você para enfrentar novos desafios em ambientes incertos e alcançar o sucesso na sua carreira”

O método do caso é o sistema de aprendizagem mais utilizado nas principais escolas de Informática do mundo, desde que elas existem. Desenvolvido em 1912 para que os estudantes de Direito não aprendessem a lei apenas com base no conteúdo teórico, o método do caso consistia em apresentar-lhes situações realmente complexas para que tomassem decisões conscientes e julgassem a melhor forma de resolvê-las. Em 1924 foi estabelecido como o método de ensino padrão em Harvard.

Em uma determinada situação, o que um profissional deveria fazer? Esta é a pergunta que abordamos no método do caso, um método de aprendizagem orientado para a ação. Ao longo do curso, os alunos vão se deparar com múltiplos casos reais. Terão que integrar todo o conhecimento, pesquisar, argumentar e defender suas ideias e decisões.

Metodologia Relearning

A TECH utiliza de maneira eficaz a metodologia do estudo de caso com um sistema de aprendizagem 100% online, baseado na repetição, combinando elementos didáticos diferentes em cada aula.

Potencializamos o Estudo de Caso com o melhor método de ensino 100% online: o Relearning.

Em 2019 alcançamos os melhores resultados de aprendizagem entre todas as universidades online do mundo.

Na TECH você aprenderá através de uma metodologia de vanguarda, desenvolvida para capacitar os profissionais do futuro. Este método, na vanguarda da pedagogia mundial, se chama Relearning.

Nossa universidade é uma das únicas que possui a licença para usar este método de sucesso. Em 2019 conseguimos melhorar os níveis de satisfação geral dos nossos alunos (qualidade de ensino, qualidade dos materiais, estrutura dos curso, objetivos, entre outros) com relação aos indicadores da melhor universidade online.



No nosso programa, a aprendizagem não é um processo linear, ela acontece em espiral (aprender, desaprender, esquecer e reaprender). Portanto, combinamos cada um desses elementos de forma concêntrica. Esta metodologia já capacitou mais de 650 mil universitários com um sucesso sem precedentes em campos tão diversos como a bioquímica, a genética, a cirurgia, o direito internacional, habilidades administrativas, ciência do esporte, filosofia, direito, engenharia, jornalismo, história, mercados e instrumentos financeiros. Tudo isso em um ambiente altamente exigente, com um corpo discente com um perfil socioeconômico médio-alto e uma média de idade de 43,5 anos.

O Relearning permitirá uma aprendizagem com menos esforço e mais desempenho, fazendo com que você se envolva mais em sua especialização, desenvolvendo o espírito crítico e sua capacidade de defender argumentos e contrastar opiniões: uma equação de sucesso.

A partir das últimas evidências científicas no campo da neurociência, sabemos como organizar informações, ideias, imagens, memórias, mas sabemos também que o lugar e o contexto onde aprendemos algo é fundamental para nossa capacidade de lembrá-lo e armazená-lo no hipocampo, para mantê-lo em nossa memória a longo prazo.

Desta forma, no que se denomina Neurocognitive context-dependent e-learning, os diferentes elementos do nosso programa estão ligados ao contexto onde o aluno desenvolve sua prática profissional.



Neste programa, oferecemos o melhor material educacional, preparado especialmente para os profissionais:



Material de estudo

Todo o conteúdo foi criado especialmente para o curso pelos especialistas que irão ministrá-lo, o que faz com que o desenvolvimento didático seja realmente específico e concreto.

Posteriormente, esse conteúdo é adaptado ao formato audiovisual, para criar o método de trabalho online da TECH. Tudo isso, com as técnicas mais inovadoras que proporcionam alta qualidade em todo o material que é colocado à disposição do aluno.



Masterclasses

Há evidências científicas sobre a utilidade da observação de terceiros especialistas.

O "Learning from an expert" fortalece o conhecimento e a memória, além de gerar segurança para a tomada de decisões difíceis no futuro.



Práticas de habilidades e competências

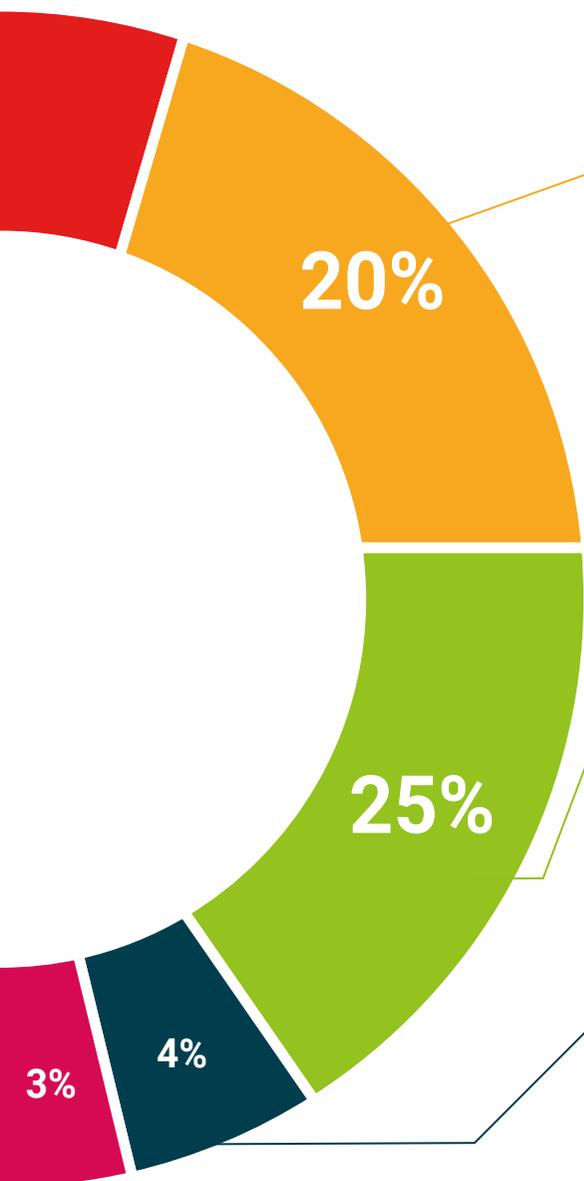
Serão realizadas atividades para desenvolver competências e habilidades específicas em cada área temática. Práticas e dinâmicas para adquirir e ampliar as competências e habilidades que um especialista precisa desenvolver no contexto globalizado em que vivemos.



Leituras complementares

Artigos recentes, documentos de consenso e diretrizes internacionais, entre outros. Na biblioteca virtual da TECH o aluno terá acesso a tudo o que for necessário para complementar a sua capacitação.





Estudos de caso

Os alunos irão completar uma seleção dos melhores estudos de caso escolhidos especialmente para esta capacitação. Casos apresentados, analisados e orientados pelos melhores especialistas do cenário internacional.



Resumos interativos

A equipe da TECH apresenta o conteúdo de forma atraente e dinâmica através de pílulas multimídia que incluem áudios, vídeos, imagens, gráficos e mapas conceituais para consolidar o conhecimento.

Este sistema exclusivo de capacitação por meio da apresentação de conteúdo multimídia foi premiado pela Microsoft como "Caso de sucesso na Europa".



Testing & Retesting

Avaliamos e reavaliamos periodicamente o conhecimento do aluno ao longo do programa, através de atividades e exercícios de avaliação e autoavaliação, para que possa comprovar que está alcançando seus objetivos.



06

Certificado

O Curso de Geração de Vendas Otimizadas com Inteligência Artificial garante, além da capacitação mais rigorosa e atualizada, acesso ao certificado do Curso emitido pela TECH Universidade Tecnológica.



“

Conclua este programa de estudos com sucesso e receba o seu certificado sem sair de casa e sem burocracias”

Este **Curso de Geração e Gestão de Vendas Otimizadas com Inteligência Artificial** conta com o conteúdo mais completo e atualizado do mercado.

Uma vez aprovadas as avaliações, o aluno receberá por correio o certificado* correspondente ao título de **Curso** emitido pela **TECH Universidade Tecnológica**.

O certificado emitido pela **TECH Universidade Tecnológica** expressará a qualificação obtida no Curso, atendendo aos requisitos normalmente exigidos pelas bolsas de empregos, concursos públicos e avaliação de carreira profissional.

Título: **Curso de Geração e Gestão de Vendas Otimizadas com Inteligência Artificial**

Modalidade: **online**

Duração: **6 semanas**



*Apostila de Haia: Caso o aluno solicite que seu certificado seja apostilado, a TECH Global University providenciará a obtenção do mesmo a um custo adicional.

futuro
saúde confiança pessoas
informação orientadores
educação certificação ensino
garantia aprendizagem
instituições tecnologia
comunidade compromisso
atenção personalizada
conhecimento inovação
presente qualidade
desenvolvimento sustentável

tech universidade
tecnológica

Curso
Geração e Gestão de
Vendas Otimizadas com
Inteligência Artificial

- » Modalidade: online
- » Duração: 6 semanas
- » Certificado: TECH Universidade Tecnológica
- » Horário: no seu próprio ritmo
- » Provas: online

Curso

Geração e Gestão de
Vendas Otimizadas com
Inteligência Artificial