

Vender más con Inteligencia Artificial

Vender más con Inteligencia Artificial

Duración: 60 horas

Precio: consultar euros.

Modalidad: e-learning

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2026

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.



© icaformación2026

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Programa del curso:

El objetivo general consiste en capacitar a los trabajadores del área de ventas para que puedan aprovechar el potencial de la inteligencia artificial en sus actividades comerciales, y así mejorar su relación con los clientes, ser más eficientes, competitivos y obtener mayor rentabilidad. Los objetivos específicos del curso son: ? Comprender los conceptos básicos de la IA, sus aplicaciones en la empresa, y sus ventajas e inconvenientes. ? Conocer los fundamentos de la IA, como el Machine Learning, el procesamiento del lenguaje natural, la visión por computadora, la ética y el marco legal, las arquitecturas de IA y la seguridad cibernética. ? Identificar y utilizar las herramientas de IA más adecuadas para la gestión comercial, como el CRM con IA, las plataformas de Social Selling, el análisis de datos, y los chatbots. ? Aplicar la IA para conocer mejor al cliente, optimizar el tiempo, mejorar las predicciones de ventas y detectar nuevos clientes potenciales. ? Aprender y practicar las técnicas de venta con IA, como los asistentes de ventas, la IA para la gestión de ficheros, el análisis predictivo y la generación de leads, la personalización del enfoque de ventas y la investigación de mercados. ? Integrar la IA en el marketing digital para gestionar y seguir las campañas, crear estrategias de contenidos, generar imágenes y vídeos publicitarios, y usar eficaces generadores de copywriting.

ÍNDICE 37420 VENDER MÁS CON INTELIGENCIA ARTIFICIAL TEMA 1 INTRODUCCIÓN A LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL (IA) ? Conceptos básicos de la IA ? Concepto, características y tipos de IA ? Historia y evolución de la IA ? Ramas de la IA ? Aplicaciones de la IA en la empresa ? Herramientas de IA para cada tipo de actividad ? Ventajas e inconvenientes de la IA TEMA 2 FUNDAMENTOS DE LA IA ? Machine Learning y Deep Learning ? Tipos de aprendizaje automático (ML) ? Ejemplos de uso del ML ? Ejemplos de uso de Deep Learning ? Procesamiento del lenguaje natural (NLP) ? Técnicas de NLP ? Chatbots ? Visión por computadora ? Técnicas de visión por computadora ? Ética y marco legal de la IA ? Arquitecturas de IA ? Arquitecturas ML: Aprendizaje supervisado y no supervisado ? Arquitecturas de redes neuronales (NN) ? Seguridad cibernética en IA y medidas de protección TEMA 3 HERRAMIENTAS IA PARA LA GESTIÓN COMERCIAL ? ¿Qué es una herramienta de IA? ? Herramientas de aprendizaje automático: Weka, IBM SPSS Modeler ? Frameworks de IA: TensorFlow, PyTorch ? Criterios para elegir herramientas de IA ? Toolify.ai ? Tipos de herramientas para la gestión comercial: ? CRM con IA: Salesforce Einstein ? Plataformas de social selling: HubSpot ? Análisis de datos: InsightSquared ? Chatbots: ChatGPT TEMA 4 USOS DE LA IA EN LA GESTIÓN COMERCIAL ? Conocer mejor al cliente ? Inteligencia Artificial Emocional ? Sales Hub ? Clearbit ? Apollo.io ? LinkedIn Sales Navigator ? Optimización del tiempo ? Zoho CRM ? Pipedrive ? Microsoft Dynamics 365 AI for Sales ? Mejora en las predicciones de ventas ? Einstein GPT ? Clari ? Gong.io ? Freshsales ? Detectar nuevos clientes potenciales ? Reply.io ? LeadFuze ? PhantomBuster ? ClickFunnels ? GoHighLevel TEMA 5 VENDER MÁS CON IA ? Técnicas de venta con IA ?

© icaformación2026

Herramientas de prospección: LinkedIn, Mail con HubSpot, ChatSpot ? Herramientas de automatización de emails o reuniones: Calendly ? Herramientas para la comunicación telefónica: Aircall ? Herramientas para cierre y seguimiento: CRM de Sales Hub ? Pasos para integrar las herramientas IA en un negocio. ? Asistentes de ventas ? Herramientas para la atención al cliente con IA: WhatsAPP Business ? Características que debe cumplir un chatbot asistente de ventas ? IA para chatbots asistentes de ventas: Claude ? IA para la gestión de ficheros ? Google Cloud AI Platform ? Amazon Web Services (AWS) AI ? Microsoft Azure AI ? Análisis predictivo y generación de leads ? Oracle Sales Cloud ? SAP Hybris Cloud for Sales ? Cómo usar la IA en la personalización del enfoque de ventas ? 6Sense ? Tavus ? Optimove ? IA para la investigación de mercados ? Talkwalker ? Brandwatch TEMA 6 EL MARKETING DIGITAL CON IA ? Gestión y seguimiento de campañas con IA ? Programar redes sociales: Simplified ? Recomendaciones personalizadas: Hootsuite ? Estadísticas intuitivas: RapidMiner ? Generador de ideas de publicación: Headlime ? Enrutamiento automático de mensajes: IA Mailytica ? Funciones del chatbot con IA: Zendesk ? Creación y lanzamiento de la campaña: Frase.io, Copy.ai ? Seguimiento y análisis de los resultados: Google Analytics, Pixel de Meta, UTM tags ? Estrategia de contenidos con Chatgpt ? El plan de contenidos y pasos para crear la estrategia ? PROMPTS específicos para crear contenidos con ChatGPT ? Consejos para escribir mejores prompts con ChatGPT ? Imágenes y vídeos publicitarios con IA ? Inteligencia Artificial Generativa (IAG) ? Synthesia ? Raw Shorts ? Pictory ? FlexClip ? Designs.ai ? Fliki ? Lumen 5 ? Rephrase.ai ? Deepbrain AI ? Herramientas IA para Copywriting ? Pasos para realizar el copy junto con sus herramientas más adecuadas ? Generadores de copy: Asistente de campañas de HubSpot, Writesonic ANEXO ? Bibliografía ? Glosario de términos ? Ejemplos prácticos y ejercicios: 1. Ejemplo práctico: uso de la IA para optimizar el servicio al cliente en una empresa 2. Ejemplo práctico: uso de Machine Learning para predecir la demanda de un producto y ajustar la producción en consecuencia 3. Ejemplo práctico: uso de chatbots basados en NLP para mejorar la atención al cliente y reducir los costos de personal en una empresa 4. Ejemplo práctico: Uso de TensorFlow para crear un modelo de aprendizaje automático para un concesionario de coches 5. Ejemplo práctico: Uso de la IA para automatizar tareas administrativas

© icaformación2026