

ACERCA DEL CURSO



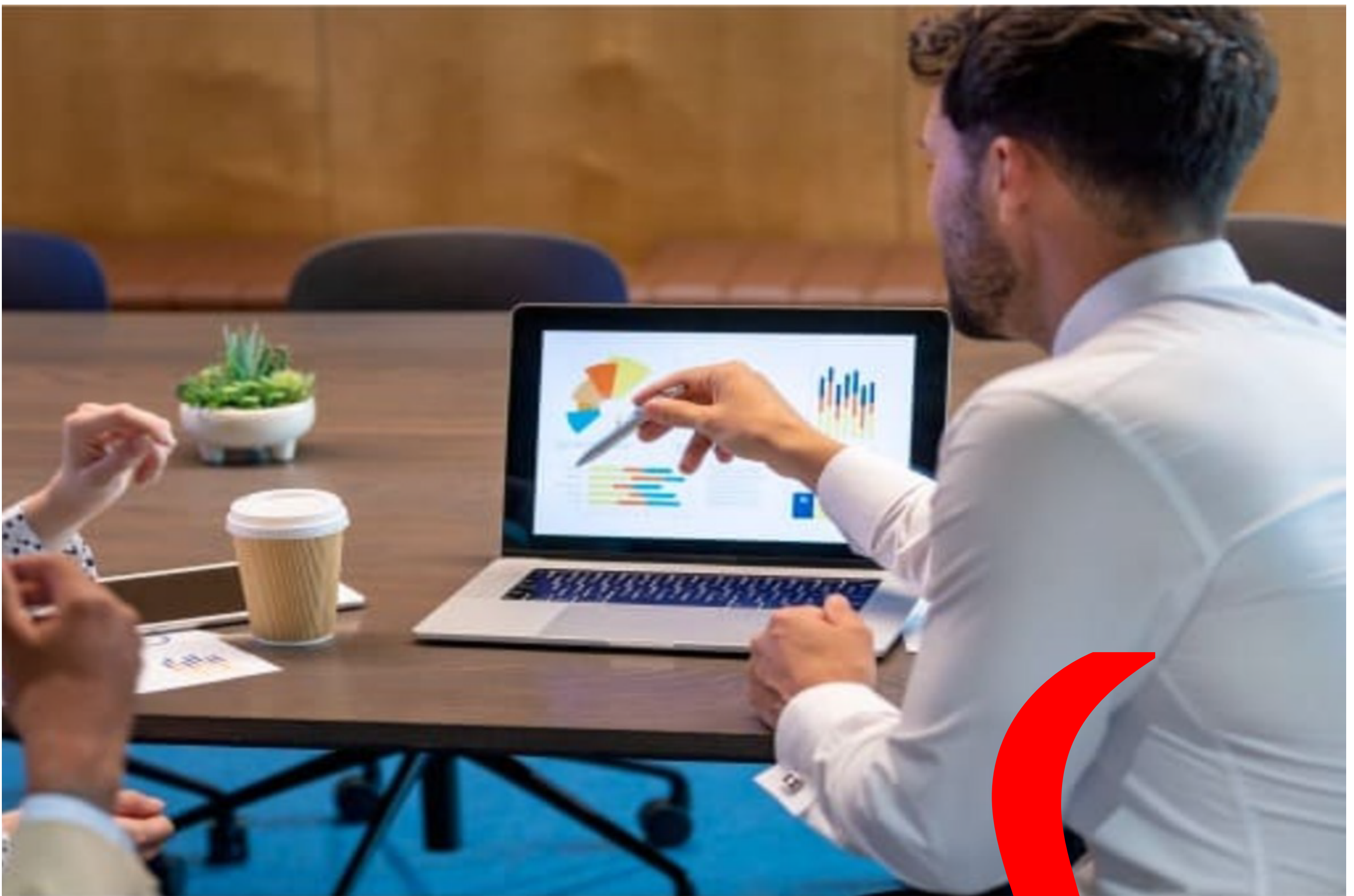
TEMARIO



DOCENTE



CONTÁCTANOS



**curso de
especialización**

**IA e Introducción a la
Automatización para
Líderes de Marketing y Ventas**

Área: Marketing y Gestión Comercial

**Inicio
25.11.25**



Clases a distancia

Virtual en vivo



Horario

Martes y Jueves
18:30 a 22:30



Inversión

S/ 1,900*

ACERCA DEL CURSO



TEMARIO



DOCENTE



CONTÁCTANOS



> Potencia tu capacidad para liderar en marketing y ventas con herramientas avanzadas de IA: automatiza tareas, crea contenido visual y auditivo, y mejora negociaciones con chatbots y modelos predictivos, todo en un enfoque práctico y aplicable.



ACERCA DEL CURSO



TEMARIO



DOCENTE



CONTÁCTANOS



> **ALFONSO
BOURONCLE***

Docente

Magister en Administración de Negocios por Tecnológico de Monterrey. Ingeniero Industrial por PUCP. Con más de 13 años de experiencia como jefe y gerente de marketing en empresas como Colgate-Palmolive e Indurama. Actualmente es consultor comercial y profesor en CENTRUM PUCP y Postgrado UPC.

ACERCA DEL CURSO



TEMARIO



DOCENTE



CONTÁCTANOS



Temario**

Módulo 1

- Estado actual de la IA: evolución, tendencias y aplicaciones en el mundo comercial.
- Áreas clave de aplicación: ventas, marketing, trade marketing, servicio al cliente y automatización de procesos.
- Panorama de herramientas IA: software y plataformas más utilizadas en el sector comercial.
- Introducción a las herramientas que se utilizarán en el curso

Módulo 2

- Creación de imágenes y videos con IA para anuncios y presentaciones
- Uso de IA para la generación de locuciones y audios comerciales.
- Creación de contenido textual persuasivo con IA para ventas y marketing

Módulo 3

- Diseño de chatbots para ventas y atención al cliente.
- Automatización de respuestas y seguimiento de clientes con IA.
- Automatización de tareas repetitivas mediante flujos de trabajo con Make.
- Nociones de integración de asistentes virtuales en CRMs y plataformas de mensajería.
- Aplicaciones avanzadas de IA en la optimización de procesos de ventas y marketing.

Módulo 4

- Uso de modelos predictivos en ventas y trade marketing.
- Aplicación de IA en segmentación de clientes y personalización de ofertas.
- Herramientas de IA para la toma de decisiones basadas en datos.
- IA aplicada a la formación y capacitación de equipos comerciales.
- Uso de IA en la selección de talento y evaluación de candidatos.
- Generación de presentaciones comerciales de alto impacto con IA.
- Simulación de negociaciones asistidas por IA.

Módulo 5

- Exposición de proyectos grupales aplicando IA en un caso real.
- Evaluación y retroalimentación de los proyectos.
- Discusión de aprendizajes y reflexiones finales.

ACERCA DEL CURSO



TEMARIO



DOCENTE



CONTÁCTANOS



Contáctanos

Teléfono: 419 2800
(opción 3)

Av. Cádiz 446 - 450
San Isidro

Escríbenos:
sandra.hidalgo@upc.pe
913 027 654

