

ACERCA DEL CURSO



TEMARIO



DOCENTE



CONTÁCTANOS



NUEVO

curso de especialización

IA Aplicada al PsychoGrowth

Área: Marketing y Gestión Comercial

Inicio
11.06.26



Formato

Virtual en vivo



Horario

Jueves
6:30 p.m. a 10:30 p.m.

Duración: 24 h / 1.5 meses

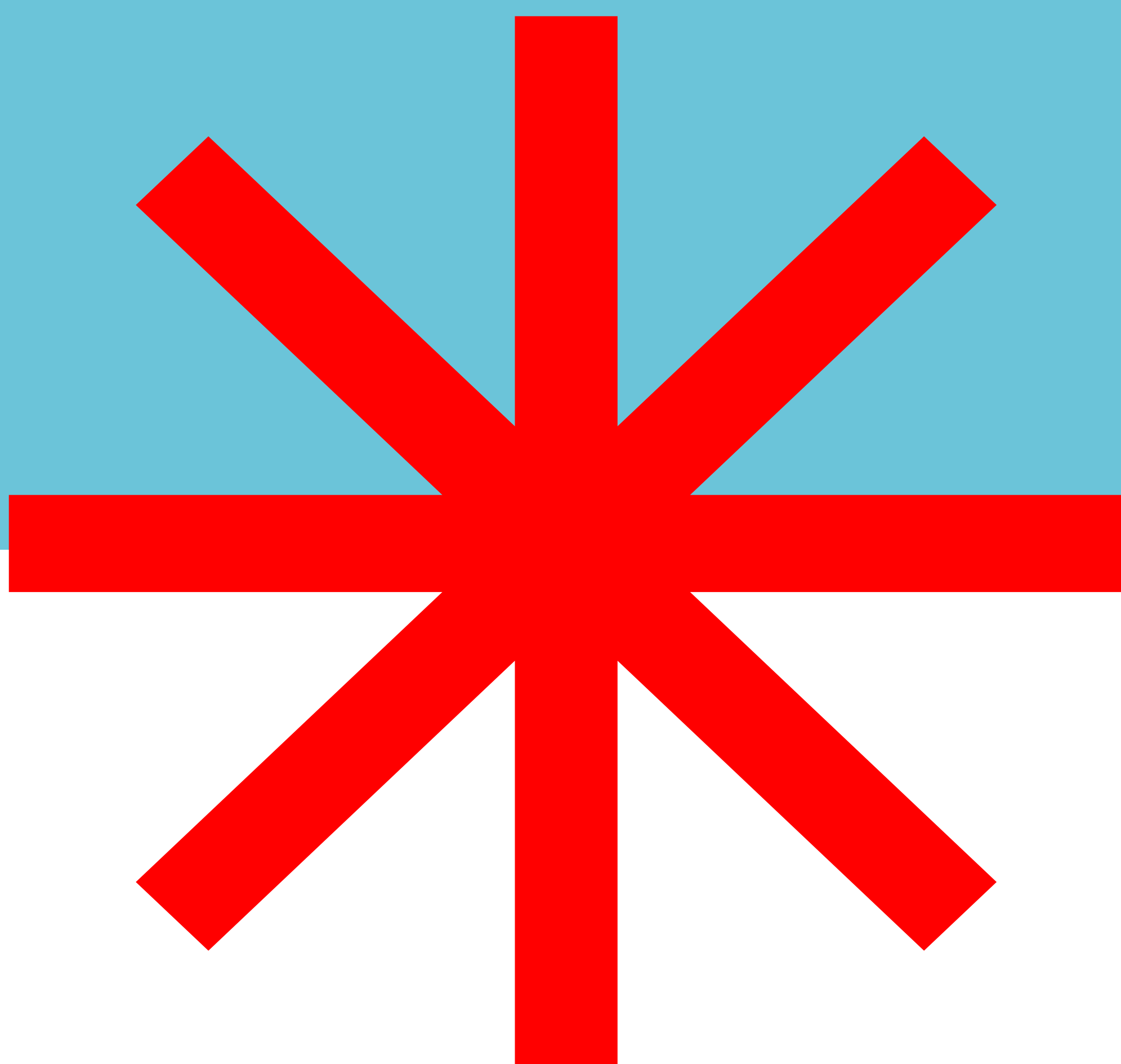


Inversión

S/ 1,900*

*Pregunta por nuestros descuentos y consulte por los términos y condiciones con nuestros asesores de venta.

Aplica inteligencia artificial y principios de comportamiento para diseñar estrategias de crecimiento que mejoren la conversión, retención y resultados en entornos digitales.



ACERCA DEL CURSO



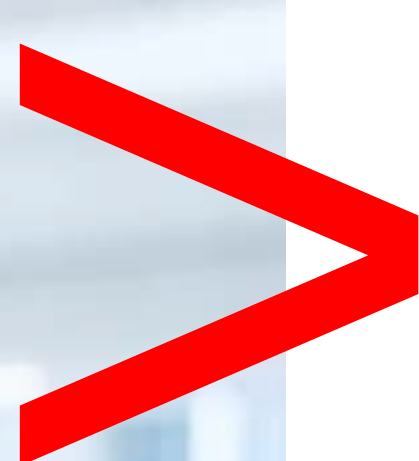
TEMARIO



DOCENTE

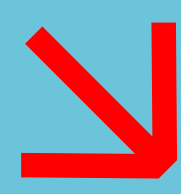


CONTÁCTANOS



DIRIGIDO

Profesionales de diversas áreas interesados en mejorar la conversión, la retención y la toma de decisiones en entornos digitales.



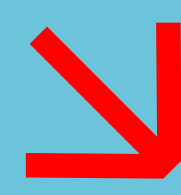
El curso integra inteligencia artificial, psicología del consumidor y experimentación

para diseñar estrategias de crecimiento basadas en datos, comportamiento y validación continua.



Sesiones basadas en casos reales, uso de herramientas de IA generativa y aplicación de frameworks de experimentación

, orientada a diseñar e implementar estrategias de crecimiento en entornos digitales.



Integra la inteligencia artificial con la psicología del comportamiento

para optimizar cada etapa del embudo digital, mejorar la conversión y fortalecer la relación con el usuario mediante estrategias basadas en experimentación y análisis.



ACERCA DEL CURSO



TEMARIO



DOCENTE

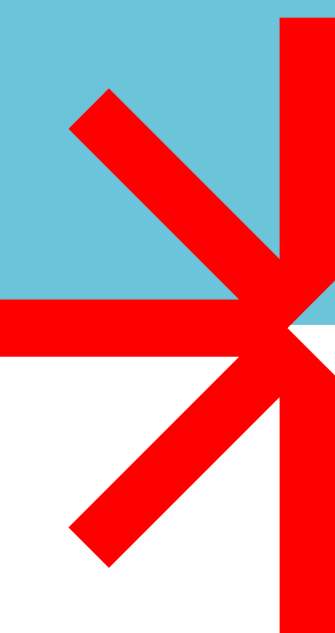


CONTÁCTANOS



DIEGO ARIAS*
Docente

Máster en Marketing Digital por ESIC Business School de Barcelona, España. Licenciado en Marketing en UPC. Especialización en Growth Hacking Marketing en Colectivo 23 y Especialización en SEO/SEM por Esic Business School de Barcelona, España. Actualmente, es Head of Marketing en Castemar Catering y Eventos. Ha sido ex Head of Growth & Marketing en GSG Education y ex Coordinador de Marketing Digital en Cinemark. Ejecutivo y Consultor con más de 8 años de experiencia en agencias, centrales de medios y marcas reconocidas del B2C y B2B. Bachiller en Administración y Marketing de la UPC. Docente de Postgrado en UPC, USIL y Toulouse Lautrec. Founder de Despega Consulting.



ACERCA DEL CURSO



TEMARIO



DOCENTE



CONTÁCTANOS



1

Temario*

Unidad 1

- Inteligencia de clientes y psicografía con IA
- De la segmentación tradicional a los modelos de comportamiento
- Descubrimiento de motivadores de compra (Jobs to be Done)
- Construcción de mapas de empatía dinámicos con soporte de IA

Unidad 2

- Psicología de la persuasión y copyweiting con IA
- Aplicación de sesgos cognitivos (Cialdini/Fogg) en la redacción
- Prompt EGINEERING para tono y voz de marca
- Estructura de venta (AIDA/PAS) potenciadas por IA

Unidad 3

- Neuro-UX y optimización visual asistida por IA
- Predicción de atención mediante mapas de calor algorítmicos
- Reducción de carga cognitiva en interfaces digitales
- Auditoría de usabilidad y jerarquía visual con visión artificial

Unidad 4

- Estrategias de experimentación y validación rápida
- Formulación de hipótesis y diseño de experimentos científicos
- Priorización de cambios en el funnel mediante la Matriz ICA
- Diseño de tests A/B creativos asistidos por IA

Unidad 5

- Personalización y lealtad del cliente (Retention Growth)
- Psicología de la retención: bucles de hábito y recompensas
- Personalización dinámica del mensaje según el User Journey
- Estrategias de retención predictiva y Lead Nurturing

Unidad 6

- Hoja de ruta y ética en la implementación de IA
- Construcción del Stack Tecnológico de Growth e IA
- Ética en la persuasión: Límites entre optimización y manipulación



ACERCA DEL CURSO



TEMARIO



DOCENTE



CONTÁCTANOS



Contáctanos

Teléfono: 419 2800
(opción 3)

Av. Cádiz 446 - 450
San Isidro

Escríbenos:
jordy.ramos@upc.pe
913 027 654

branko.santamaria@upc.pe
993 316 583

