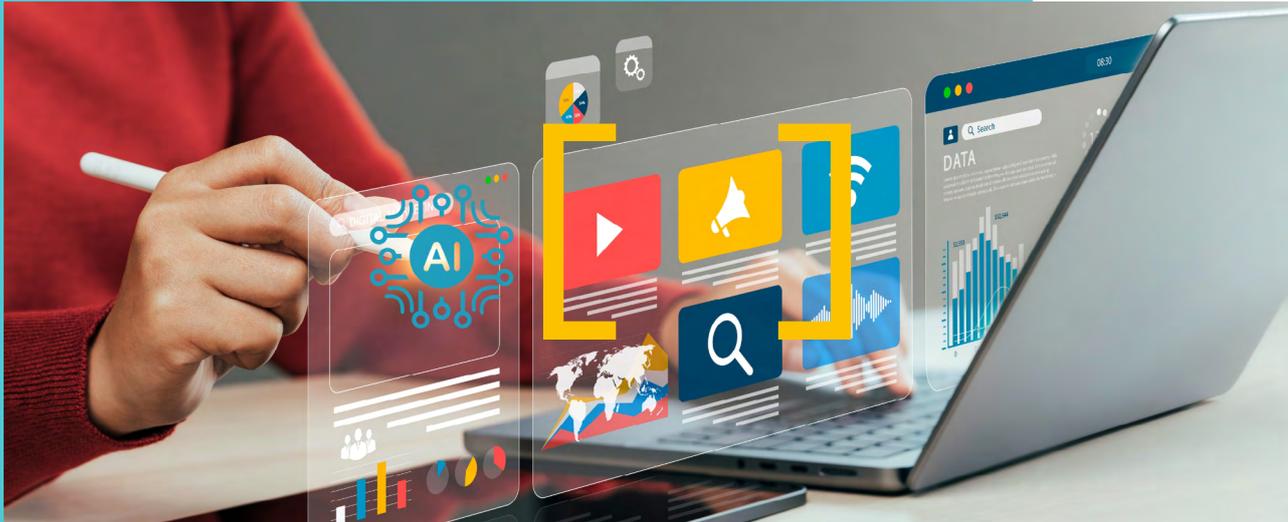


# Claves para integrar la automatización y la inteligencia artificial en las actividades de marketing y ventas



**Transforma tu estrategia comercial: automatiza procesos, personaliza campañas y optimiza resultados**

## ¿Cómo pueden la automatización y la IA mejorar tu estrategia de comercial?

La automatización y la inteligencia artificial se han convertido en herramientas clave para mejorar la productividad y efectividad de los equipos de marketing y ventas. **Simplificando procesos, prediciendo tendencias y agilizando tareas**, estas herramientas transforman la manera en que las empresas operan y se conectan con sus clientes.

En este workshop, aprenderás a identificar las áreas clave de marketing y ventas donde la **automatización** tiene el mayor impacto. Además, descubrirás cómo la **inteligencia artificial** puede optimizar tareas cruciales como la segmentación de clientes, el análisis de tendencias en redes sociales y la clasificación de leads utilizando indicadores predictivos. Además, profundizaremos en cómo recopilar información sobre clientes, competidores y mercados para crear estrategias más efectivas.

Te familiarizarás con las herramientas y plataformas más relevantes del mercado y aprenderás a aplicarlas en tu empresa. Al finalizar la formación, **tendrás una visión clara de cómo estas tecnologías pueden liberar tiempo, maximizar resultados y facilitar el crecimiento de tu negocio**.

**Reserva tu plaza +**



**2, 3 y 4 de abril**  
de 2025



De **10:00** a **13:00** h



**Videoconferencia**  
en tiempo real



**9 h**



**295 €**



# PROGRAMA

## BENEFICIOS DE LA AUTOMATIZACIÓN Y RELEVANCIA

- Ventajas de la automatización en el ámbito comercial: optimización de procesos, reducción de costes, mejora en el análisis y monitorización de resultados y optimización de la experiencia del cliente.
- Aplicaciones de la automatización en marketing y ventas: envío de comunicaciones a gran escala, programación de interacciones y gestión eficiente de bases de datos de clientes.

## HERRAMIENTAS Y PLATAFORMAS DE AUTOMATIZACIÓN, CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES Y CASOS DE USO

- Plataformas para el envío automático de emails segmentados, la gestión de leads y el seguimiento del comportamiento del cliente en múltiples canales.
- Herramientas de CRM más globales, que integran funcionalidades de automatización para la administración de contactos y oportunidades de ventas.
- Herramientas avanzadas como los CDPs o los gestores de canales conversacionales.

En este workshop utilizaremos o analizaremos entre otras herramientas: Waalaxy, Konverting, Clientify, MailChimp, Hubspot y Metricool.

## IA Y SUS APLICACIONES MÁS RELEVANTES

- IA para asistir en la segmentación avanzada de clientes, la recomendación de productos y la automatización de interacciones personalizadas.
- Aplicaciones concretas como el análisis automático de redes sociales para detectar tendencias, la clasificación de leads basándose en indicadores predictivos o la elaboración de informes.

Trabajamos con algunas de las soluciones más conocidas del mercado como ChatGPT, Copilot o Gemini, pero también Midjourney, Suno, Invideo o Gamma, otros ejemplos que serán revisados para ver el potencial que nos ofrecen.

## LA IMPORTANCIA DE LOS DATOS

- Recopilación sistemática de información sobre clientes, competidores y mercados para diseñar estrategias de marketing y ventas.
- Tipologías de datos y valor para la planificación de acciones.

## PERSONALIZACIÓN, ESCALABILIDAD Y AHORRO DE TIEMPO

- Cómo adaptar el mensaje y la oferta a cada segmento o cliente.
- Segmentaciones dinámicas, envío de contenido relevante e interacciones personalizadas en tiempo real.
- Procesos y herramientas para la gestión de *leads* sin perder la calidad de la comunicación.

## DEL CHATBOT A LOS AGENTES VIRTUALES Y RAGS: APLICACIONES PRÁCTICAS EN VENTAS Y MARKETING AUTOMATIZADO

- Evolución tecnológica del Chatbot a soluciones más complejas y autónomas, como los agentes virtuales dotados de IA y los sistemas de Respuesta Automática Guiada (RAGs, por sus siglas en inglés).
- Casos de uso en ventas y marketing automatizado, implementación y mantenimiento y métricas de éxito clave para evaluar su eficacia.

## EJERCICIOS Y CASOS

- Creación de un flujo de automatización para generación de *leads*.
- Diseño de una campaña automatizada de *nurturing*.
- Creación de un bot para Whatsapp.



## OBJETIVOS

- Identificar las áreas clave de marketing y ventas donde la **automatización** aporta mayores beneficios.
- Comprender el rol de la **inteligencia artificial** en la creación y optimización de actividades de marketing y ventas
- **Conocer** las principales herramientas y plataformas actuales y cómo aplicarlas a la empresa.
- Diseñar flujos de trabajo automatizados que permitan **agilizar tareas repetitivas y mejorar la coordinación de los equipos**.
- Medir el impacto real en indicadores de rendimiento (KPIs) para la toma de decisiones estratégicas.
- Optimizar la **experiencia de cliente** a través de acciones y campañas personalizadas.

## METODOLOGÍA

Este taller virtual, basado en la metodología *learning by doing*, busca la aplicación inmediata de lo aprendido en el entorno profesional del participante. A través de dinámicas, ejercicios y simulaciones prácticas los alumnos/as trabajarán con casos reales y herramientas específicas, enfrentándose a situaciones que podrán encontrar en su día a día profesional.

## DIRIGIDO A

- Profesionales de marketing y ventas que buscan optimizar procesos mediante automatización e inteligencia artificial, responsables de marketing, directores de ventas, empresarios y emprendedores enfocados en mejorar la eficiencia y maximizar resultados en sus equipos y negocios.

## NOTA

Para el correcto seguimiento de la formación es necesario estar familiarizado con el manejo de herramientas digitales. Se realizarán pruebas con diferentes herramientas en su versión gratuita y se analizarán casos de herramientas en su versión premium.

### ¿Qué necesitas para participar en el curso?

- Ordenador conectado a internet.
- Altavoces para poder escuchar y, recomendable, webcam para vernos.
- Micrófono para poder hablar. En caso de no contar con micrófono, puedes participar a través del chat de la plataforma.

## BONIFICACIÓN Y DESCUENTOS

- Socios FEUGA (Fundadores y de número): 25%
- Socios adheridos y empresas del CEDE FEUGA: 20%
- Clientes FEUGA de becas y de formación que hayan realizado 5 cursos o más en los últimos 3 años: 15%
- Becarios FEUGA: 15%
- Inscripción anticipada (hasta 15 días antes de la fecha de inicio): 10%
- Volumen de inscripciones: 15% segunda inscripción y sucesivas para el mismo curso de la misma empresa.

Formación susceptible de bonificar. Cuando se confirme el curso, te enviaremos todos los datos que necesitas para realizar la gestión de la bonificación.



## DOCENTE Jorge Aguilar

Director de Marshals, consultora de estrategia de marketing y ventas, y CEO de la startup Konverting.io, una plataforma de automatización e IA de canales conversacionales para empresas.

Apasionado del marketing, las ventas y la tecnología desde hace más de 25 años, desarrolló su primer *ecommerce* en 1998 para una empresa de venta de productos de alimentación. Desde entonces, ha realizado más de 300 proyectos de Estrategia y Digital Business para compañías como MediaMarkt, Bosch, Adeslas, Prisa, El Corte Inglés, CocaCola, Real Madrid, ASISA, Spotify... y ha fundado diez compañías. Estuvo 15 años liderando diferentes servicios digitales en Telefónica.

Compagina su actividad profesional con la docencia en *ecommerce*, marketing y estrategia en diferentes universidades y escuelas de negocio en todo el mundo. Actualmente, es el director de los programas de Ecommerce en ESIC University. Es ponente habitual en seminarios, congresos y formaciones, tanto en modelos abiertos como a empresas (500 horas dedicadas al año).

Ingeniero en Telecomunicaciones por la UPM, tiene un máster en Marketing Digital por ESIC University y un máster en Big Data Analytics, también por ESIC University.



Reserva tu plaza +