



CURSO | CÓDIGO 26_269

IA para ventas y gestión comercial: seguimiento, mensajes y oportunidades (8 horas)

Del 3 al 10 de diciembre de 2026 | Jueves de 16:00 a 20:00 horas
225 € * (Bonificable 46%)

*Descuentos:

- Socios Enactio: 10%
- Socios Enactio Plus: 15%
- Estudiantes y desempleados: 10% (se requiere acreditarlo)

INSCRÍBETE

OBJETIVOS

- Comprender cómo la Inteligencia Artificial puede apoyar la actividad comercial, la relación con clientes y la gestión de oportunidades.
- Aprender a utilizar herramientas de IA para preparar reuniones, crear argumentarios, redactar mensajes y mejorar el seguimiento comercial.
- Identificar oportunidades de mejora en procesos comerciales mediante asistentes, automatización básica y organización inteligente de la información.

DESTINATARIOS

Equipos comerciales, responsables de ventas, marketing, atención al cliente y desarrollo de negocio. Profesionales que gestionen clientes, oportunidades, propuestas, seguimiento comercial o comunicación de ventas.

Empresas que quieran mejorar la productividad comercial mediante herramientas accesibles de IA. No se requieren conocimientos técnicos previos en Inteligencia Artificial.

DOCENTE

Álex Rubio

Planner especializado en publicidad, marketing digital e innovación tecnológica, director de Twelfthundred, presidente del Colegio de Publicidad y RRPP de la Comunitat Valenciana y profesor asociado en la Universitat Jaume I. Es coautor de 'Marketing digital para dummies' y autor de 'ChatGPT para planners', primera guía de ChatGPT en español aplicada al marketing y la comunicación. Cuenta con más de dos décadas de experiencia profesional, ha trabajado con más de 200 marcas y ha impartido formación en universidades, escuelas de negocio, empresas e instituciones sobre marketing digital, estrategia publicitaria e Inteligencia Artificial aplicada a negocio y comunicación.



CURSO | CÓDIGO 26_269

IA para ventas y gestión comercial: seguimiento, mensajes y oportunidades (8 horas)

PROGRAMA

1. Introducción a la IA generativa aplicada al marketing digital: contexto actual, capacidades reales y principales herramientas.
2. ChatGPT, Gemini y Claude como asistentes de trabajo para profesionales de marketing y comunicación.
3. Prompting aplicado a marketing: investigación, estrategia, ideación, contenidos y análisis.
4. IA para investigación, planificación estratégica y generación de insights.
5. IA para creatividad, storytelling, contenidos, redes sociales, blogs, newsletters y materiales comerciales.
6. IA multimodal: texto, imagen, documentos, presentaciones y contenidos visuales.
7. Productividad y organización del trabajo con IA: asistentes personalizados, proyectos, tareas y flujos de trabajo.
8. Buenas prácticas, límites, riesgos y uso responsable de la IA en marketing digital.