

Microcertificado

AI-Driven Sales & Marketing Leader (TLG)

Duración 40 horas

Objetivo general:

Integrar conocimientos básicos de inteligencia artificial para innovar y optimizar estrategias de marketing y ventas, implementando casos de uso efectivos que generen valor tangible en el contexto empresarial.

Beneficio:

Persona: Validación de Competencias en IA Aplicada a Ventas y Marketing: Los participantes obtendrán competencias en la implementación de soluciones de IA en estrategias comerciales, ayudando a mejorar su posicionamiento profesional y credibilidad en el mercado laboral.

Aprenderán a utilizar herramientas específicas de IA para personalización, segmentación y automatización de campañas, ganando conocimientos técnicos fundamentales aplicables a sus operaciones diarias.

Capacidad para Diseñar Estrategias Innovadoras con IA generativa: Los participantes podrán identificar y aplicar las mejores prácticas de IA en marketing y ventas, fortaleciendo sus estrategias con enfoques basados en datos y casos de éxito de la industria.

Este programa proporcionará el conocimiento y las habilidades necesarias para proponer iniciativas de IA en sus empresas, permitiéndoles asumir un papel activo en la transformación digital y posicionarse como líderes innovadores.

Al aplicar IA en sus estrategias, los participantes pueden lograr resultados más rápidos y efectivos, mejorando su ventaja competitiva en el mercado y ayudando a sus empresas a adaptarse a las demandas del entorno digital actual. Atenderás un programa que fue diseñado por expertos de Marketing del Tecnológico de Monterrey, institución que está posicionada en el lugar 20 a nivel mundial en Marketing por QS Ranking (<https://www.topuniversities.com/university-subject-rankings/marketing/2023>).

Organización: Transformación de Estrategias Comerciales con IA para un Crecimiento Competitivo: La trayectoria asegura que los participantes podrán proponer iniciativas de inteligencia artificial en marketing y ventas, impulsando estrategias comerciales innovadoras que aumenten la competitividad y eficiencia de la organización.

Mejora de Procesos y Productividad mediante la Automatización y Análisis Predictivo: Al aplicar las herramientas y técnicas de IA aprendidas, los participantes tendrán las competencias para mejorar los flujos de trabajo, automatizando tareas repetitivas y permitiendo que el equipo se enfoque en actividades de alto impacto, lo que potencialmente incrementa la productividad y el retorno de inversión.

Aumento de la Personalización y Efectividad en Campañas de Marketing: La organización se beneficia de un enfoque más segmentado y efectivo en sus campañas de marketing, lo que permite conectar mejor con sus clientes y generar mayor lealtad, gracias al conocimiento de personalización y análisis predictivo adquirido por el participante.

Dirigido a:

30 años o mayor. Profesional con al menos 3-5 años de experiencia en marketing, ventas, o áreas relacionadas, incluida la consultoría de negocios o marketing. Puede ser director, gerente de marketing, ventas, o innovación interesado en integrar IA en sus estrategias.

Es una persona motivada por su crecimiento personal, profesional y digital. Pueden ser Inmigrantes Digitales,

personas que por su entorno no han vivido tan intensamente el uso de la IA, pero tienen que formarse en su uso dada la necesidad de saber utilizarlas para estar al día y mejorar su posición profesional. Además, pueden ser personas que buscan combatir la brecha digital y/o generacional.

Blanca, de 34 años, es Gerente de Marketing en una empresa de e-commerce con 10 años de experiencia en marketing digital. Busca convertirse en una líder innovadora en el uso de IA en marketing y ventas, transformando la estrategia digital de su empresa.

obstaculo: Falta de conocimiento especializado en IA y confianza para proponer y liderar proyectos con esta tecnología.

Requisito:

¿Cuántos años de experiencia laboral se requieren?: 5

Conocimientos previos necesarios: Segmentación de mercados, ciclo de ventas, prospección.

Manejo de herramientas o software: MS Office, iOS, herramientas colaborativas de Google o Microsoft.

Requerimientos Tecnológicos:

- PC Escritorio y Portatil

-Windows 10 o superior con procesador intel i3 o superior, o equivalente en AMD. 8GB o superior de memoria RAM.

Navegadores: Chrome, Microsoft Edge, Opera, Firefox.

-Mac OS Catalina o superior con procesador intel i3 o superior, 8G o superior de memoria RAM. Navegadores: Safari 13.0 o superior, Chrome, Opera o Firefox.

-Dispositivos Móviles

-Tableta Android Oreo 8.0 o superior. Navegadores: Chrome o Firefox.

-Tableta Apple iOS 13.0 o superior. Navegadores: Chrome o Safari 13.0 o superior.

Contenido:

Módulo 1 Principios Fundamentales de IA Generativa

1. Identificar las diferentes definiciones relacionadas con Ciencia de Datos e IA, los casos de éxito de IA, casos de uso de IA y su impacto en las organizaciones, las tendencias de IA y de los elementos de una estrategia de IA para desarrollar una organización eficiente basada en IA para tener un marco de referencia común en las organizaciones.
2. Definir el nivel de impacto de casos de uso de IA en su organización para cumplir con los requerimientos de la estrategia de negocio, por ejemplo disminuir costos, aumentar clientes, mejorar la experiencia del usuario, mejorar el uso de activos, etc., así como desarrollar la estrategia de IA de la organización.

Temario

Tema 1. Introducción a la Ciencia de Datos e IA

Tema 2. Conceptos Fundamentales de la Ciencia de Datos

Tema 3. Impacto de la Ciencia de Datos en la Toma de Decisiones

Tema 4. Cumplimiento Normativo y Ética en la IA

Tema 5. Tendencias de IA

Duración del módulo: 10 horas

Módulo 2 Prompt Engineering y Agentes LLM con Herramientas Low-Code

1. Ilustrar cómo diseñar, refinar y optimizar prompts para interactuar con modelos de IA generativa.
2. Construir prompts eficientes para obtener respuestas de la IA generativa más precisas.

Temario

Tema 1. Introducción a la IA Generativa y a la Ingeniería de Prompts

Tema 2. Principios y técnicas de Ingeniería de Prompts

Tema 3. El ecosistema de LangChain y herramientas de bajo código para IA Generativa

Tema 4. Creación de aplicaciones RAG con LangFlow

Tema 5. Creación de agentes con memoria y uso de herramientas.

Duración del módulo: 10 horas

Módulo 3 Potential Applications of Generative AI in Marketing and Sales

1. Describir las diversas aplicaciones de la inteligencia artificial en marketing y ventas, identificando los principales casos de éxito en diferentes industrias para reconocer oportunidades de innovación en estrategias comerciales.
2. Explicar cómo las estrategias de marketing y ventas que incorporan aplicaciones de inteligencia artificial potencian soluciones efectivas con la finalidad de generar casos de éxito en negocio.

Temario

Tema 1: Segmentación y personalización con IA

Tema 2: Herramientas de IA para campañas publicitarias

Tema 3: Análisis predictivo

Tema 4. Propuestas para optimizar el embudo de ventas

Tema 5: Aplicaciones de IA para estrategias de Mkt y ventas

Duración del módulo: 10 horas

Módulo 4 Generative AI Tools for Marketing and Sales Process

1. Identificar y conectar herramientas de inteligencia artificial que puedan integrarse en los flujos de trabajo de marketing y ventas para aumentar la eficiencia y efectividad.
2. Explicar cómo las herramientas de inteligencia artificial se utilizan para mejorar la segmentación de clientes, automatización de campañas, análisis predictivo y personalización de ofertas.

Temario

Tema 1: Herramientas de IA para la segmentación de clientes

Tema 2: Herramientas de IA para la automatización de campañas de marketing

Tema 3: Herramientas de IA para el análisis predictivo

Tema 4: Herramientas de IA para la personalización de ofertas y experiencias

Tema 5: Herramientas de IA para la optimización de ventas

Duración del módulo: 10 horas