



MARKETING DIGITAL CON IA

El curso ofrece una introducción aplicada a los fundamentos de la Inteligencia Artificial (IA) y su impacto en la gestión empresarial. A partir de la comprensión de los modelos de lenguaje (LLM), las estructuras funcionales de los sistemas de IA y el diseño de prompts efectivos, el participante aprenderá a utilizar herramientas accesibles como ChatGPT, Copilot y otras versiones gratuitas de IA generativa para elaborar documentos, analizar información y mejorar procesos de decisión y comunicación. El enfoque es eminentemente práctico: cada sesión combina teoría esencial con aplicación inmediata, permitiendo que el participante diseñe un proyecto funcional con IA al finalizar el curso.

Conocimientos Previos

- Haber completado el curso “Fundamentos de la IA para la Gestión” o dominar conceptos básicos de prompting e interacción con IA generativa.

Al finalizar el curso, el participante:

- Comprenderá el impacto de la IA en los procesos de marketing y ventas.
- Identificará herramientas gratuitas de IA aplicables a contenidos y análisis comercial.
- Aprenderá a crear prompts adaptados al lenguaje y objetivos del marketing digital.
- Diseñará mensajes, campañas o flujos de interacción comercial con soporte de IA.
- Construirá un plan de marketing y ventas basado en evidencias generadas por IA.

Dirigido a:

- Estudiantes y egresados de administración, marketing, ingeniería o carreras afines, así como profesionales que buscan aplicar herramientas de IA en procesos de marketing, comunicación comercial y ventas.

• Evaluación

El curso es práctico. Se promedian las mejores 4 o 5 prácticas (eliminando la nota más baja) para obtener el PP. La calificación final será el promedio entre el PP y el examen final (EF).



Duración total: 18 horas
Modalidad:
6 sesiones de 3 horas

Promedio de Prácticas:

$$PP = (Pr1 + Pr2 + Pr3 + Pr4 - \min(Pr1, Pr2, Pr3, Pr4)) / 3$$

$$NF = PP + EF$$

PP = Promedio de Prácticas

EF = Examen Fina

• Modalidad Presencial / Online

Requerimientos mínimos para Pc (Curso Online)

- Sistema operativo Windows 10 o macOS 12
- 8GB RAM.
- Espacio Libre 16GB en el disco duro.
- Conexión a internet ancho de banda de 25 Mbps.

!Contactate con nosotros!

- Telf.: 200 - 9060 Opción 1
- WhatsAPP: 970-063-319 / 943-229-860
- E-mail: sisuni.info@uni.edu.pe

visítanos en :

www.sistemasuni.edu.pe

“Aumenta tus conocimientos, desarrolla nuevas habilidades y construye hoy tu futuro”.

SESIÓN 1:

INTRODUCCIÓN A LA IA EN MARKETING

- Transformación del marketing con IA: tendencias y oportunidades.
- Aplicaciones concretas: segmentación, posicionamiento y contenido personalizado.
- Tipología de herramientas de IA para marketing (generación de texto, imagen y análisis).
- Práctica: identificación de oportunidades de aplicación en casos reales.
- Ejercicio aplicado: diseño de primeros prompts de marketing.

SESIÓN 2:

GENERACIÓN DE CONTENIDO Y ESTRATEGIAS CON IA

- Diseño de prompts estratégicos para campañas.
- Creación de piezas ejecutivas con IA: mensajes, titulares, briefs, textos publicitarios.
- Coherencia de tono y marca en contenidos generados por IA.
- Herramientas gratuitas: ChatGPT, Copy.ai, Canva, Notion AI.
- Práctica: elaboración de un brief de campaña y contenido asistido por IA.

“Aumenta tus conocimientos, desarrolla nuevas habilidades y construye hoy tu futuro”.

SESIÓN 3:

IA APLICADA AL PROCESO DE VENTAS

- Uso de IA en análisis de clientes y generación de insights comerciales.
- Elaboración de mensajes personalizados y simulación de respuestas automatizadas.
- Estructuración de flujos comerciales simples (sin herramientas de pago).
- Práctica: diseño de mensajes de seguimiento y respuesta con IA.
- Ejercicio aplicado: construcción de una base simulada de clientes y automatización básica con herramientas gratuitas (ej. Google Sheets + ChatGPT).

SESIÓN 4:

PROYECTO INTEGRADOR – PLAN DE MARKETING Y VENTAS ASISTIDO POR IA

- Integración de aprendizajes: del análisis al plan estratégico.
- Estructura y formato del Plan de Marketing y Ventas Asistido por IA.
- Elaboración del documento final: estrategia, contenido, flujos y conclusiones.
- Presentación ejecutiva del proyecto y retroalimentación grupal