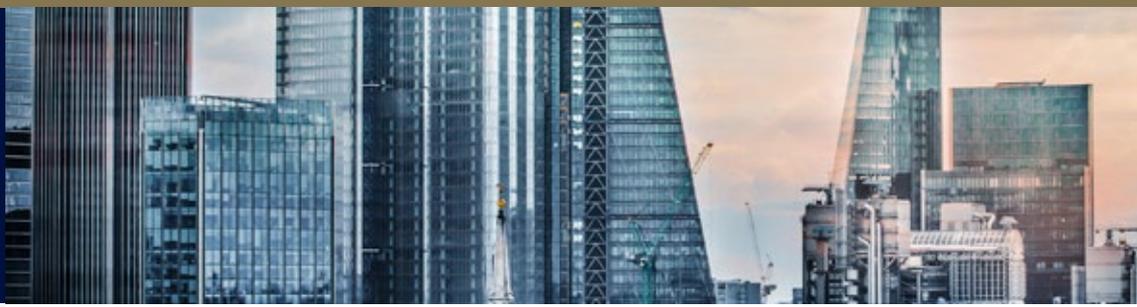




**PROGRAMA SUPERIOR
ONLINE EN
INTELIGENCIA
ARTIFICIAL
APLICADA A MARKETING
Y VENTAS**



Enrique Benayas

Chief Innovation Officer
& Director Corporate Education
ESIC Marketing & Business School



Te doy la bienvenida a los Executive Programs de ESIC. A unos programas diseñados específicamente para atender las necesidades de los profesionales en roles de alta dirección, ejecutivos de nivel superior y profesionales funcionales en una organización.

Los Executive Programs se despliegan para proporcionar una formación avanzada y especializada que ayude a los ejecutivos a mejorar sus habilidades de liderazgo, de toma de decisiones, gestión estratégica y otras competencias relevantes para sus responsabilidades. Así, los Executive Programs de ESIC cubren los siguientes ámbitos de actuación:

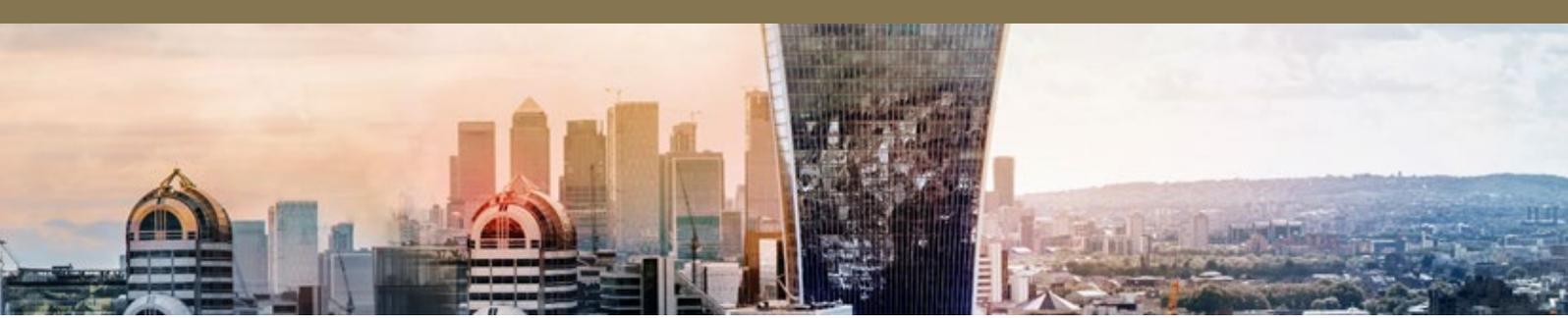
- › **Management:** habilidades, liderazgo, visión, criterio y toma de decisiones.
- › **Customer:** marketing, e-commerce, ventas, growth, customer experience y revOps.
- › **Business Technology:** IA, blockchain, IoT y Big Data.
- › **Sostenibilidad:** impacto estratégico, propósito, social, económico y ambiental.
- › **Data:** gobernanza, analytics, políticas, modelos, calidad, seguridad y cumplimiento.
- › **Innovación:** cultura, escenarios futuros, procesos, metodologías y métricas.

En los Executive Programs también aplicamos diferentes metodologías según los objetivos de capacitación y las disciplinas que tratan. Pero todas con un mismo objetivo: que tengan un alto impacto. Se trata de lograr que para el participante supongan un antes y un después respecto a la forma de pensar, de definir, planificar, ejecutar, analizar y/o tomar decisiones. Y todo ello, respondiendo a los distintos niveles de empresa para los que se diseñan: C-Level, Directores, Managers o Especialistas.

Por tanto, podemos decir que los Executive Programs son la mejor forma para un profesional de estar continuamente capacitado para el desempeño y crecimiento profesional durante toda la vida de aprendizaje (onboarding, upskilling, reskilling, outskilling...) y para la capacitación continua de los equipos de una organización.

Esperamos contar contigo en este apasionante proceso.





TALENT IS THE BEST PARTNER



La misión de ESIC Corporate Education consiste en ayudar a las empresas a su transformación y a mejorar su competitividad e innovación continua a través de la capacitación de su talento y del impulso del liderazgo intelectual de sus equipos.

Las personas son nuestro principal activo y para nosotros es fundamental centrarnos en ellas.

En ESIC nos convertimos en el mejor partner de las empresas para cubrir todas sus necesidades de captación y dotación de talento, ofreciendo las mejores soluciones para mejorar la competitividad y sostenibilidad, creando nuevas sinergias y oportunidades dentro de las empresas.

Este concepto tan amplio resume la razón de ser de ESIC Corporate Education: que las empresas encuentren en el talento de Corporate a su mejor socio.



Programa Superior Online en Inteligencia Artificial aplicada a Marketing y Ventas

Una solución de conocimiento en aplicación de la Inteligencia artificial y sus modelos más eficientes a Marketing y Ventas con la que podrás llevar tu estrategia al siguiente nivel.

- › La irrupción de los modelos de Inteligencia Artificial generativa, han supuesto un revulsivo tecnológico y generado un cambio de paradigma en la IA sin precedentes. Es tal la adopción que se está utilizando para resolver todo tipo de cuestiones y se está aplicando a todo tipo de situaciones. Tras la liberación de modelos como GPT, Bard, Claude, Llama y otros modelos de lenguaje que hay detrás, los LLM, han entrado en una carrera por lograr que sus modelos sean eficientes lo que está provocando que el mercado de la IA vaya a una velocidad aún mayor.
- › Uno de los campos que más se ha visto afectado por el uso de la IA generativa es el de Marketing y ventas. Y son múltiples las tareas en las que se ven afectados estos departamentos por lo que es imprescindible conocer bien la Inteligencia Artificial y sus subconjuntos (Machine learning, Deep learning y su aplicación como Bigdata Analytic, Visión artificial o procesamiento del lenguaje), los modelos LLM (Large Language model) y cómo se pueden aplicar de forma eficiente y qué modelo concreto a cada tarea dentro de una estrategia de marketing y ventas

¿Por qué estudiar el Programa Superior Online en Inteligencia Artificial aplicada a Marketing y Ventas?

Porque está **diseñado por profesionales expertos en IA**, en modelos LLM y en su aplicación práctica a situaciones de éxito empresarial.

Porque está **enfocado a aquellos profesionales que en su día a día ven cada vez más necesaria la aplicación de la IA** por la situación de mercado y precisan conocer qué es la IA, qué aplicaciones tiene, qué técnicas se usan para crear modelos de IA, qué hay detrás de los modelos largos de lenguaje y cómo se aplican sin riesgos y con certeza.

Y porque te permitirá conocer cuáles son los **modelos más eficientes y con mejor resultado** dependiendo del reto al que te toque enfrentarte.

| Formato | Idioma | Duración | Horario |
|---------|---------|-------------|--|
| Online | Español | 3 - 4 meses | Viernes, de 16'00h a 20'00h y sábados de 09'00 a 13'00h |



¿A quién va dirigido?

Mandos intermedios de compañías, niveles C de medianas y grandes empresas, líderes o responsables de innovación, líderes o responsables de transformación digital, CIO, directores de departamentos y áreas relevantes de empresas, CEO's de pequeñas y medianas empresas, y profesionales que forman parte de equipos en transformación o que van a incorporarse a retos de transformación usando IA.

Objetivos

Tener criterio para implementar modelos de Inteligencia Artificial en cualquier departamento o reto empresarial, pero haciendo foco en proyectos o estrategias de marketing y ventas y en todas sus facetas o ámbitos.

Conocer la eficiencia de cada uno de los modelos existentes en el mercado e incluso conocer cómo crear modelos propios aprovechando la infraestructura de modelos existentes, pero personalizando sus características a la idiosincrasia de tu proyecto, reto o necesidad de empresa, para lograr el mejor rendimiento con el menor consumo posible. Algo que hace único al programa teniendo en cuenta que está dirigido a perfiles de negocio y no a técnicos ni desarrolladores.

1. **Conocimiento y uso de los modelos más conocidos.**
2. **Conocimiento de los modelos open source más eficientes.**
3. **Conocimiento de cómo personalizar modelos de IA y cómo actualizarlos con entrenamiento con datos actuales.**
4. **Conocer las técnicas de prompt más relevantes para sacar el mejor rendimiento y minorar riesgos en los entregables de la IA.**
5. **Aplicación de los modelos y técnicas de prompt a diversas tareas y necesidades dentro de un plan de marketing y ventas sobre el caso de uso.**
6. **Obtener el conocimiento y el criterio para escoger de forma adecuada el modelo necesario para tu proyecto y en el formato que mejor se adapte a él.**

Salidas laborales

- › **Área de transformación digital.**
- › **Área de innovación.**
- › **Departamento de marketing.**
- › **Departamento de comunicación.**
- › **Departamento comercial o ventas.**
- › **Consultoría en marketing o ventas.**

PS en Inteligencia Artificial aplicada a Marketing y Ventas

Programa Académico

BLOQUE 1

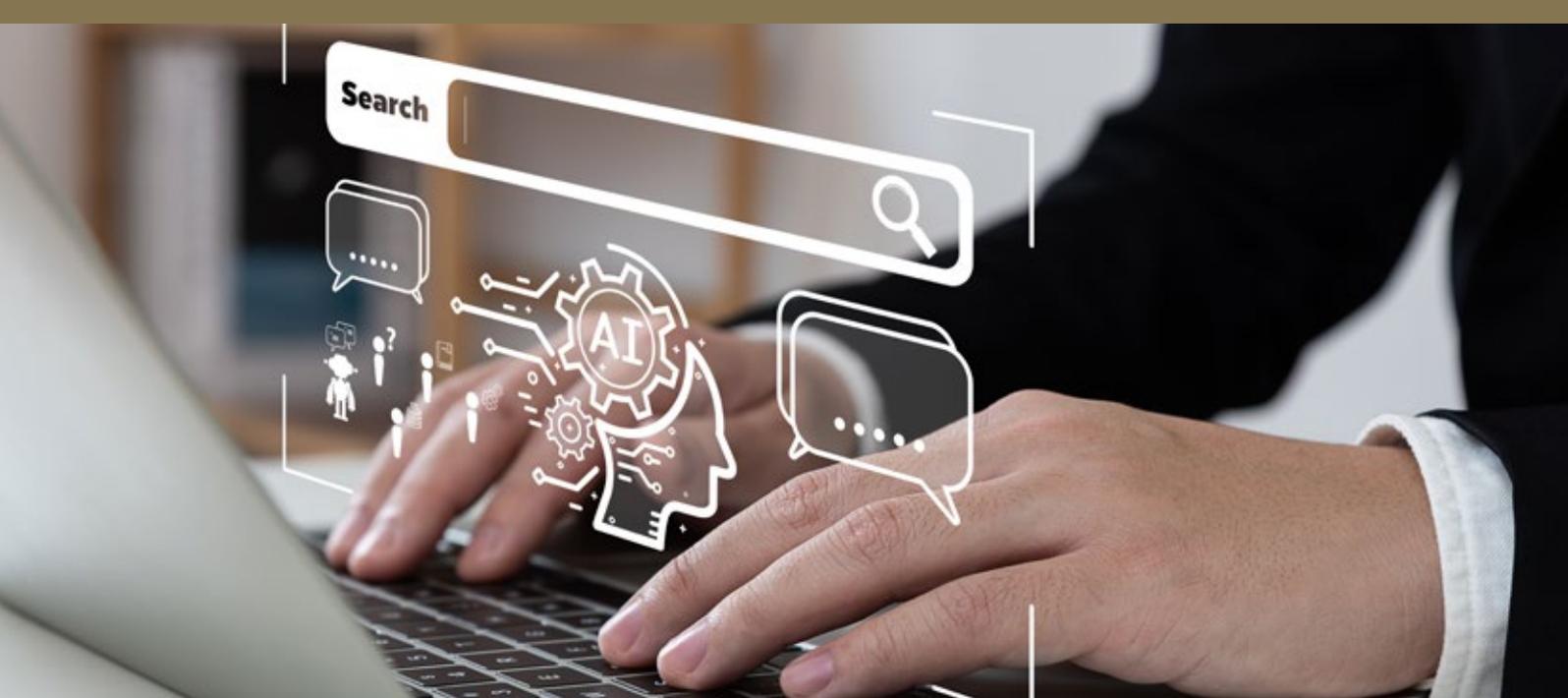
INTELIGENCIA ARTIFICIAL. PARADIGMA

Sesión 1. Fundamentos, estrategia y retos.

- > Inteligencia artificial. Definición y usos.
- > Estado del arte e IA roadmap 2024.
- > Subconjuntos de la IA.
- > Machine learning.
- > Mapa de algoritmos de IA.
- > Deep learning. Tipos de redes neuronales y aplicaciones.
- > MLOps.

Sesión 2. Aplicaciones y modelos.

- > Inteligencia del dato y de negocio.
- > Modelización. Arquitectura, infraestructura y herramientas.
- > Analítica de datos. Preparación, limpieza, enriquecimiento, estructuración de datos.
- > Visualización de datos. Modelos, técnicas y librerías.
- > Infraestructura, modelos para el despliegue de una IA eficiente adaptada a tu realidad.
- > BI, Augmented analytic y Big Data analytic.
- > Frameworks, Herramientas, aplicaciones prácticas y casos de uso.
- > Aplicaciones relevantes a sectores.



● Sesión 3. Visión por computación.

- > Frameworks, Herramientas, aplicaciones prácticas y casos de uso.
- > Aplicaciones relevantes a sectores.
- > Procesamiento del lenguaje natural. (NPL).
- > Modelos: Del word2Vec a los Transformers.
- > Frameworks, Herramientas, aplicaciones prácticas y casos de uso.
- > Ecosistemas NLP / NLG (Hugging face, Langchain...)
- > Aplicaciones relevantes a negocio.

● Sesión 4. Ecosistema de inteligencia artificial.

- > Data platforms Azure, AWS, Google.
- > Ecosistema IA No Code.
- > Librerías, modelos pre entrenados, plataformas.
- > Modelos de AutoML
- > Fuentes de datos. IoT. Plataformas de sensórica y escalado de datos.
- > IA aplicada a la sociedad. Dispositivos, Movilidad, industria, Smart cities, buildings and Tourism.
- > Marketing, Publicidad, Ventas y desarrollo de negocio, logística, operaciones, industria 4.0 y 5.0, propiedad intelectual y legal.
- > Approach GDPR y Compliance .

● Sesión 5. Taller práctico



BLOQUE 2

INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA Y SU ECOSISTEMA

SESIÓN 1: Grandes modelos lingüísticos

- > ¿Qué es la IA Generativa?
- > De la arquitectura Deep learning transformer a los LLM.
- > Concepto y funcionamiento de los grandes modelos lingüísticos (LLM)
- > Capas de un LLM y tipos de entrenamiento.
- > La importancia de los parámetros en un LLM.
- > Tokenización.
- > RAG. Generación mejorada por recuperación.
- > Las bases de datos vectoriales, construcción de embeddings y consulta para el cálculo probabilístico del output.
- > El peligro de las alucinaciones.
- > Modelos de optimización. HyDE (Hypothetical Document Embeddings)
- > LLMOps. Infraestructura para customizar y parametrizar la IA generativa.
- > Los pequeños modelos de lenguaje. (SLM)

SESIÓN 2: Modelos LLM (Large language models)

- > Mapa de modelos LLM por rendimiento y parámetros.
- > Diferencia entre los modelos y sus capacidades.
- > Cómo seleccionar el modelo idóneo para tareas u operaciones específicas.
- > Tipos de IA Gen. Texto, imagen y difusión models, animación, vídeo, 3D, voz y música.
- > Modelos de IA as a service y open source.
- > Modelos de clases y agregadores.
- > Cómo utilizar los LLM como ayudantes para construir y personalizar otros LLM.

● **SESIÓN 3: Prompt engineering**

- > Los modelos de lenguaje basados en la distribución de probabilidad sobre secuencia de tokens y cómo hacer prompts eficientes.
- > Contextualizar solicitudes (Prompts)
- > Guía de mejores prompts.
- > Auto prompting.
- > Casos de uso: Prompts para redactar un libro de ficción. Prompts para ilustrarlo.



● **SESIÓN 4: Ecosistema de inteligencia artificial.**

- > Análisis de los modelos de referencia: GPT, Bard y Gemini.
- > ¿Cómo funciona?
- > Tokenización, embeddings, sampling y predicciones.
- > GPT 3 y GPT 4. Sus diferencias. Bard y Gemini: Sus diferencias.
- > API y cómo customizar parámetros.
- > Ejemplo de customización del modelo para una tarea específica de tu día a día.

● **SESIÓN 5: TALLER: Creando vídeo end to enD.**

BLOQUE 3

MARKETING AUTOMATION: IA APLICADA A AUTOMATIZACIÓN E INTELIGENCIA EN PROCESOS Y DATOS

SESIÓN 1: IA y Marketing

- > Redefiniendo la arquitectura de marketing en un negocio.
- > Business IA frente a Consumer IA. Insight de consumo y adopción del consumidor.
- > AI & Branding ¿Cuáles son las disciplinas y tecnologías de IA aplicadas al marketing y al Research multiplataforma mediante el uso de IA Tools.
- > Creación de “personas” para tu plan de marketing.
- > Creación de datos sintéticos sobre la actividad de las personas virtuales.
- > Análisis DAFO de competidores, mercado, proyectos e ideas de negocio.
- > Omnichannel AI marketing.
- > AI Customer journey map.
- > Segmentación de la experiencia: Convertir el conocimiento en acción con mapas del recorrido del cliente y aumento de la IA.
- > Hiperpersonalización .
- > Chatbots y Asistencia al Cliente.

SESIÓN 2 : IA y automatización.

- > Posicionamiento y búsqueda aumentada.
- > Posicionamiento digital asistido por IA.
- > Nuevo paradigma Seo.
- > Principales tecnologías y algoritmos de IA aplicados al SEO.
- > Herramientas de IA para SEO: las mejores opciones del mercado.
- > Uso de la IA para crear REGEX.
- > Machine Learning e IA generative aplicado a buscadores.
- > Búsqueda aumentada con IA.
- > Google Search.
- > Google FLOC (Federated Learning of Cohorts)
- > Microsoft Bing.
- > Escucha social. Augmentation AI Social noise.
- > Herramientas de escucha en plataformas sociales, conversacionales y transaccionales.

● **SESIÓN 3 : IA y automatización. Medios y analítica**

- > La analítica predictiva.
- > Analítica aumentada con IA.
- > IA y la analítica en campañas digitales.
- > Google y Smart compose.
- > Adobe experience cloud. Sensei.
- > Construcción de patrones basados en datos.
- > Detección y Prevención de Fraudes en Publicidad Digital.
- > Email marketing potenciado con inteligencia artificial.
- > Inbound marketing con IA generativa.
- > Creación de contenido para social media, blog, web e e mail marketing con IA gen.
- > Hubspot. Herramientas de IA para generación de contenidos y recursos de marketing.
- > Estrategia de medios digitales. Campañas basadas en modelos ML.
- > Uso de la IA generativa en campañas y medios.
- > Herramientas de automatización de gestión de audiencias.
- > First party data | Third party data.
- > Mk programático y la automatización.
- > Herramientas para la publicidad digital.
- > Data driven marketing.

● **SESIÓN 4 : IA y automatización de tareas y procesos**

- > Automatización de roles. Bots.
- > AgentGPT,
- > Power automate Microsoft.
- > Open Assistant (Laion)
- > Autocode,
- > Copilot 365.
- > Otras aplicaciones.
- > Marketing de Voz, presente y futuro.

● **SESIÓN 5 : TALLER**

- > Caso de uso 1. Automatización analítica medios y planificación con IA
- > Caso 2. Automatización estrategia IA social noise aumentado
- > Caso 2. Automatización estrategia IA inbound marketing aumentado



BLOQUE 4

DIGITAL SALES: IA APLICADO A ECOMMERCE Y VENTAS

SESIÓN 1 : Estrategia de IA en el negocio.

- > ¿Cómo nacen las estrategias de éxito? Definir, crear e implementar una estrategia de IA desde las empresas aplicada a tu plan de negocio.
- > Propuesta de valor y generación de prospectos con IA.
- > Funnel IA.
- > IA Lead generation.
- > SPA (Smart process automation).
- > Construye tu equipo de ventas virtual con AgentGPT y multiplica tu equipo y tu funnel.
- > Social selling augmentation.
- > Intelligent Nurturing automation.



SESIÓN 2 : Automatización eCommerce

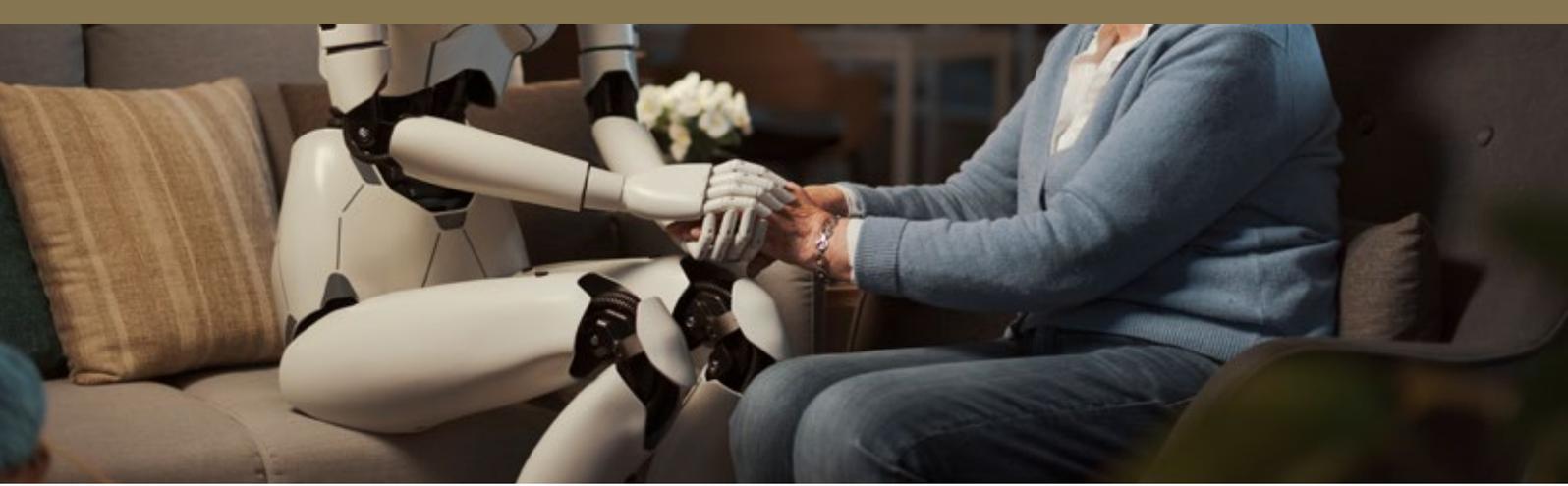
- > eCommerce e IA
- > Soluciones e-commerce.
- > Inside sales con IA. Ecosistema de plugins y algoritmos.
- > Analítica aumentada de eCommerce automatizada con IA.
- > Plugins para analítica UX.
- > Mapas de calor.
- > Construcción de patrones, detección de anomalías, predicciones.
- > Atención al cliente en tiempo real.
- > Práctica: Caso de uso . Funnel social selling y nurturing automatizado.

● SESIÓN 3 : Automatización CRM.

- > Industria ERP y CRM.
- > Solución Salesforce: Einstein GPT.
- > Ejemplos de uso reales.
- > Soluciones Microsoft copilot.
- > Ejemplos de uso reales.
- > Otros IA CRM: C3 AI CRM, Node INC.
- > Ecosistema de herramientas y productos para un departamento de ventas.



● SESIÓN 4. Taller práctico



● BLOQUE 5

IMPACTO DE LA IA EN LA GESTIÓN DE MARKETING

● SESIÓN 1: Impacto de la IA en la gestión de marketing

- > **Cómo afecta la IA a los departamentos de marketing y comunicación.**
- > **Tipos de IA especializadas para departamentos de Marketing, Comunicación y Ventas.**
- > **Perfil del marketer 2025 | 2030.**
- > **Arquitectura. Roles.**
- > **Herramientas de IA para la Investigación, planificación, ejecución, analítica y retrospectiva.**
- > **Casos de uso en función del departamento o las tareas a realizar**



● BLOQUE 6

ÉTICA EN LA IA Y GOBERNANZA

● SESIÓN 1: Ética en la IA y gobernanza

- > IA Constitucional.
- > Normativa europea. EU IA Act.
- > Buenas prácticas.
- > Los enfoques Microsoft, IBM, Google y otros.
- > La IA vista desde los lingüistas.



● SESIÓN FINAL

PRESENTACIÓN DE PROYECTOS



CARTA DEL DIRECTOR

De directivo a directivo



La IA ya ha penetrado profundamente en nuestras vidas, en nuestros teléfonos inteligentes, en el vehículo autónomo, integrado en todo tipo de productos de software... y hasta en la infraestructura de las ciudades. Ahora mismo, ya facilita la creación de vídeo, música en incluso cine. La IA ya está transformando la manera en la que los seres humanos actuamos y nos vamos a relacionar.

Ya ha impactado, y lo va hacer más aún, en todas las áreas de negocio. Y en concreto, el marketing es una de las áreas donde más incidencia está teniendo, en temas como la investigación de mercado, el conocimiento del cliente (uniendo los mundos físico y digital), la escucha social en tiempo real, la analítica aumentada, la comunicación, la creatividad y, como no, la estrategia.

Y aunque aún nos encontramos en los inicios, en lo que expertos denominan IA estrecha o débil, la velocidad de desarrollo está siendo tal que no sólo los impulsores de los grandes modelos lingüísticos (LLM) como Google, Open AI, Microsoft, Amazon, Meta están mejorando los entrenamientos de sus modelos para hacerlos más eficientes y evitar “Alucinaciones”, sino que otros stakeholders están creando modelos LLM open source para facilitar la adopción libre: modelos de clases que deciden qué LLM a usar según la tarea solicitada, o entre los nuevos SLM o modelos de lenguaje pequeño, cuales son más eficaces para determinadas tareas.

A esta carrera de desarrollo e integración transversal de la IA hay que sumarle el hecho de que los profesionales adoptamos tecnología a un ritmo muchísimo más lento que los usuarios, y entonces entenderemos porqué las empresas están redefiniendo posiciones en la mayoría de áreas para sumar las capacidades inteligentes que nos brinda la IA, sobre todo en las de perfiles más analíticos.

Desde Esic llevamos décadas demostrando que el talento, junto con el dominio de la tecnología, nos da la oportunidad de ser mejores, y que lo contrario nos expone. No se puede avanzar como profesionales en un mundo de cambios conducido por la IA, sin conocerla hasta dominarla. Y es esto precisamente lo que te proponemos aquí.

Bienvenidos al **Programa Superior Online de Inteligencia Artificial aplicado a Marketing y Ventas.**

Fernando Rodríguez Alemany

Director del programa

CEO Q-Vision Technologies Europe



CLAUSTRO DE DIRECTIVOS EXPERTOS

Apostamos por un aprendizaje colaborativo

De profesional a profesional. Perfiles directivos expertos que comparten su experiencia, know how y conocimientos de igual a igual con los alumnos.



Fernando Rodríguez Alemany

Director del programa.
CEO Q-Vision Technologies Europe.

Docentes



Jesús Serrano Castro.
Master en Big Data & Business Analytics



Carlos Víctor Costa.
Director de Másteres de Comunicación,
Publicidad y Nuevas Tecnologías.



Unai Obieta Jiménez.
CIO, Board Member, CDO, Strategy, CTO.



Jorge Aguilar.
CMO. Ecommerce | Digital Business |
Marketing & Sales | B2C & B2B. Consultor,
mentor and professor.



Marcos Blanco.
Director Ejecutivo y socio de Gestazion.
Conferenciante y ponente experto en marketing
digital e investigador en IA.

+58 años

Innovando y formando profesionales globales para la empresa y el marketing. Fomentando el emprendimiento y la economía digital.

Fundada en 1965 ESIC tiene la misión de formar profesionales con valores éticos, que den respuesta a las necesidades de una organización y una sociedad en constante transformación. Nuestra alta vinculación con el entorno empresarial nos ha facilitado enlazar docencia y realidad empresarial, pudiendo dotar a todos los programas de la flexibilidad que permite a los profesionales que salen de nuestras aulas, estar realmente capacitados para enfrentarse a los retos de las organizaciones modernas, de forma, que afronten el futuro con posibilidades reales de éxito.

Llevamos más de cinco décadas en las que hemos generado programas innovadores impartidos por un profesorado cualificado de excelente perfil académico, probada experiencia docente y reconocida trayectoria profesional. Promovemos un elevado número de actividades donde contamos con la presencia de relevantes miembros de la empresa: conferencias, foros, masterclasses, practice days, etc.

¿Por qué en ESIC?

- › **Reputación de más de 50 Años:** ESIC es una institución educativa con una rica historia de más de 50 años en la enseñanza de marketing y negocios. Esta tradición y experiencia consolidan su liderazgo en el campo y garantizan un enfoque de calidad en la formación.
- › **Pioneros en Marketing:** Como pioneros en la enseñanza del marketing, ESIC ha estado a la vanguardia de las tendencias y prácticas en marketing durante décadas. Esto significa que obtendrás una educación que se basa en la experiencia y se adapta a los últimos desarrollos en el campo.
- › **Red de Alumni:** La comunidad de exalumnos de ESIC incluye a muchos profesionales exitosos en el mundo del marketing y los negocios. Al unirse a ESIC, tendrás acceso a una red valiosa de contactos que puede abrir puertas y oportunidades en tu carrera.
- › **Programas adaptados a la actualidad:** ESIC se enorgullece de mantener sus programas académicos actualizados con las últimas tendencias y tecnologías. El curso avanzado que estás considerando se centra en estrategias online en redes sociales y ventas áreas cruciales en la era digital actual.
- › **Compromiso con la Excelencia:** ESIC tiene un compromiso sólido con la excelencia académica y el éxito de sus estudiantes. Los docentes altamente cualificados y la metodología de enseñanza de vanguardia garantizan que obtendrás una educación de alta calidad que te preparará para destacar en el campo del marketing online y la tecnología.



+66.000 Antiguos alumnos



12 Campus en España y alianzas estratégicas en 5 continentes



Acuerdos con +125 universidades en 4 continentes



Primeras posiciones en rankings empresariales



5 ÁREAS
UNIVERSITY
Postgrado
Ciclos formativos (CFGs)
ESIC Corporate Education
Formación ONLINE



**AMPLIA INFORMACIÓN Y VISÍTANOS EN EL CAMPUS DE ESIC
BUSINESS & MARKETING SCHOOL**

**Av. Juan XXIII, 12
28224 Pozuelo de Alarcón, Madrid**

HABLA CON TU ASESOR DE ESIC CORPORATE EDUCATION
PARA QUE PUEDA PROFUNDIZAR EN TUS NECESIDADES DE FORMACIÓN, LAS DE TUS EQUIPOS O TU EMPRESA

MADRID
91 452 41 00
info.madrid@esic.edu

BARCELONA
93 414 44 44
info.barcelona@esic.edu

VALENCIA
96 361 48 11
info.valencia@esic.edu

SEVILLA
95 446 00 03
info.sevilla@esic.edu

ZARAGOZA
97 635 07 14
info.zaragoza@esic.edu

MÁLAGA
95 202 03 69
info.malaga@esic.edu

PAMPLONA
94 829 01 55
info.pamplona@esic.edu

BILBAO
94 470 24 86
formacion@camarabilbao.com

GRANADA
95 822 29 14
master@esgerencia.com

