
TEMARIO DEL CURSO

Talento y Empresa Digital – ADGD336PO

100% subvencionado SEPE

30 horas | Básico–Intermedio

Aprende a usar la inteligencia artificial desde cero para ahorrar tiempo, organizar clientes y crear campañas digitales. Un curso práctico de 30 horas para aplicar ChatGPT, Claude, Gemini y Microsoft Copilot al marketing, las ventas y la productividad empresarial.

OBJETIVOS DEL CURSO

- Definir una estrategia de transformación digital para mejorar la captación, gestión y fidelización de clientes.
 - Elegir la herramienta de IA adecuada: utilizar ChatGPT, Claude, Gemini y Microsoft Copilot con criterio según la tarea.
 - Crear prompts profesionales para obtener respuestas útiles, con el tono, formato y nivel de detalle que necesitas.
 - Aplicar inteligencia artificial al CRM: cualificar contactos, resumir reuniones, preparar seguimientos y mejorar los datos de clientes.
 - Diseñar campañas de Inbound Marketing con perfiles de cliente, calendario editorial, contenidos, páginas de captación y recursos descargables.
 - Construir secuencias de email marketing con asuntos, llamadas a la acción y variantes A/B apoyadas por IA.
 - Integrar la IA en tu productividad diaria con Google Workspace y Microsoft 365.
-

A QUIÉN VA DIRIGIDO

- Profesionales de marketing y comunicación
 - Equipos comerciales y de ventas
 - Responsables de pymes y negocios de servicios
 - Personal administrativo con tareas de gestión de clientes
 - Perfiles de atención al cliente
 - Personas que quieren iniciarse en IA aplicada a empresa
 - Trabajadores en activo del sector servicios
 - Personas en situación de desempleo
-

EL CURSO INCLUYE

- Material descargable
- Diploma de asistencia
- Aula virtual

TEMARIO

MÓDULO 01.

**Fundamentos de IA
Generativa en la Empresa
Digital (4 horas)**

- Ecosistema actual de modelos de lenguaje: ChatGPT, Claude, Gemini y Microsoft Copilot
- Modelos multimodales: texto, tablas, imágenes y documentos PDF
- Prompting profesional: rol, contexto, formato, tono de marca y ejemplos
- Iteración y refinamiento para mejorar resultados
- Uso responsable de IA: privacidad, RGPD, verificación y mitigación de alucinaciones
- Taller práctico: creación de una biblioteca corporativa de prompts

MÓDULO 02.

**CRM Inteligente y Gestión
Comercial Automatizada (12
horas)**

- Evolución del CRM y ciclo de vida del cliente
- Captación, maduración, conversión, fidelización y retención
- Madurez digital necesaria para aplicar IA en CRM
- Errores habituales al implantar un CRM y cómo evitarlos
- Higienización y enriquecimiento de datos con IA
- Segmentación de clientes y oportunidades comerciales
- Resumen de reuniones, compromisos, minutas y seguimiento comercial
- Análisis de incidencias, objeciones y sentimiento del cliente
- Taller práctico: simulación completa de pipeline comercial desde lead no cualificado hasta seguimiento postventa

MÓDULO 03.

**Inbound Marketing y
Automatización de la
Atracción (14 horas)**

- Inbound Marketing frente a marketing tradicional
- Embudo TOFU, MOFU y BOFU
- Creación de buyer personas y mapas de empatía con IA
- Planificación de contenidos y calendario editorial
- Redacción de artículos, recursos descargables y contenidos multiformato
- Landing pages y lead magnets para captar oportunidades
- Lead nurturing y marketing de permiso
- Email marketing: asuntos, cuerpos, CTA y automatizaciones
- A/B testing y mejora de campañas con datos
- Métricas clave: apertura, clic, conversión y decisiones de optimización
- Taller práctico: campaña integral de Inbound Marketing con buyer persona, lead magnet, landing, secuencia de 4 emails y variantes A/B