



IMECAF®

www.imecaf.com

ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE MARKETING CON IA

MARKETING Y VENTAS



INVERSIÓN
\$2,900.00 + IVA

DURACIÓN
6 HRS.

MODALIDAD
Presencial/En Vivo/Video



ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE MARKETING CON IA

MARKETING Y VENTAS

OBJETIVO

Al finalizar este curso, usted tendrá **un plan de acción concreto y probado para lanzar o optimizar una campaña comercial asistida por IA** (ej: por email, redes sociales o chatbot), incluyendo estrategias de segmentación, generación de contenido y análisis de resultados, diseñado para incrementar la conversión de leads en su pipeline.

DIRIGIDO A

Este curso va dirigido a:

- Dueños de negocios, directores comerciales y de marketing en PYMEs y corporativos.
- Ejecutivos de ventas, gerentes de cuenta y responsables de crecimiento.
- Emprendedores que necesitan escalar sus esfuerzos comerciales con recursos limitados.
- Profesionales independientes (consultores, contadores) que buscan captar más clientes.
- **No se requieren conocimientos técnicos profundos, pero sí una comprensión básica de su proceso comercial actual.**



ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE MARKETING CON IA

MARKETING Y VENTAS

BENEFICIOS

Al finalizar este curso, usted podrá:

- **Diseñar** una estrategia de segmentación de clientes y prospectos usando IA para identificar los perfiles de mayor valor.
- **Producir** en minutos copy persuasivo para emails, redes sociales y páginas web, adaptado al tono y necesidades de su mercado objetivo mexicano.
- **Configurar** un chatbot básico o flujo de automatización de correos (email marketing) para calificar leads y nutrir prospectos las 24 horas.
- **Analizar** el sentimiento y las tendencias de conversación en redes sociales sobre su marca y competencia.
- **Medir** el ROI de sus tácticas comerciales con IA y optimizar su inversión.



ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE MARKETING CON IA

MARKETING Y VENTAS

FECHAS

Del 06 de Julio del 2026 al 08 de Julio del 2027, Lunes y miércoles de 17 a 20 hrs.

Del 10 de Agosto del 2026 al 12 de Agosto del 2027, Lunes y miércoles de 17 a 20 hrs.

Del 08 de Septiembre del 2026 al 10 de Septiembre del 2027, Lunes y miércoles de 17 a 20 hrs.

Del 12 de Octubre del 2026 al 14 de Octubre del 2026, Lunes y miércoles de 17 a 20 hrs.

Del 09 de Noviembre del 2026 al 11 de Noviembre del 2026, Lunes y miércoles de 17 a 20 hrs.

Del 14 de Diciembre del 2026 al 16 de Diciembre del 2026, Lunes y miércoles de 17 a 20 hrs.

Del 18 de Enero del 2027 al 20 de Enero del 2027, Lunes y miércoles de 17 a 20 hrs.

Del 22 de Febrero del 2027 al 24 de Febrero del 2027, Lunes y miércoles de 17 a 20 hrs.

Del 29 de Marzo del 2027 al 31 de Marzo del 2027, Lunes y miércoles de 17 a 20 hrs.

Del 03 de Mayo del 2027 al 05 de Mayo del 2027, Lunes y miércoles de 17 a 20 hrs.

TEMARIO

I. El mapa del cliente: segmentación e inteligencia con IA

- Objetivo: Pasar de una base de datos genérica a segmentos accionables.



ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE MARKETING CON IA

MARKETING Y VENTAS

- Técnicas de IA para agrupar clientes por comportamiento, potencial de valor y necesidades.
- Herramientas de análisis de datos para ventas (CRM básico con IA).
- Creación de buyer personas con insights reales.
- Caso aplicado mexicano: "Segmentación de clientes de un despacho contable por industria, tamaño y necesidad de servicios" y "Análisis de cartera para identificar oportunidades de venta cruzada"

II. La máquina de contenido: creación y personalización a escala

- Objetivo: Generar contenido comercial relevante y persuasivo en fracción del tiempo.
- Prompt engineering avanzado para marketing: emails, posts y descripciones de servicio.
- Personalización masiva de mensajes.
- Generación de imágenes y elementos visuales básicos con IA.
- Ética y autenticidad.
- Taller práctico: creación de piezas de contenido para un segmento específico del negocio.
- Caso aplicado mexicano: "Redacción de un newsletter para clientes contables sobre reformas fiscales" y "Creación de una campaña de LinkedIn para captar empresarios PYME".

III. Automatización del funnel: chatbots y nutrición de leads

- Objetivo: Configurar sistemas que trabajen para captar y calificar oportunidades.
- Introducción a plataformas de chatbots de bajo costo/no-code.
- Diseño de flujos conversacionales para captar leads.
- Automatización de email marketing basada en comportamientos.
- Integración con redes sociales.
- Caso aplicado mexicano: "chatbot de WhatsApp para responder preguntas frecuentes sobre servicios y agendar citas" y "Automatización de seguimiento post-cotización".

IV. Análisis, ROI y optimización

- Objetivo: Aprender a medir el éxito y ajustar la estrategia.
- Métricas clave (KPI) para campañas con IA.
- Herramientas de análisis de resultados.
- Interpretación de datos para la toma de decisiones.
- Presentación de resultados a stakeholders.



ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE MARKETING CON IA

MARKETING Y VENTAS

POLÍTICAS DE PAGO

- Precios en **Pesos Mexicanos** - Excepto casos que se indique en otra moneda de manera expresa
- **LIQUIDACIÓN TOTAL** - Aplica previa al inicio del evento
- **POLÍTICAS DE PRECIOS Y DESCUENTOS** - Sujetas a términos y condiciones de IMECAF
- **FINANCIAMIENTO** - NO aplica

MÉTODOS DE PAGO

TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO

- VISA y MASTER CARD - No requiere presentación física
- AMERICAN EXPRESS - Si no es por PayPal, requiere presentación física

MESES SIN INTERESES

- 3, 6, 9 Y 12 MSI - Tarjetas Banamex
- PayPal (Según las opciones disponibles en la plataforma)

TRANSFERENCIA INTERBANCARIA

- BANAMEX - Clabe 002180414600184021

DEPÓSITO BANCARIO

- BANAMEX - Cuenta 18402
- Sucursal 4146

TRANSFERENCIA O DEPÓSITO REQUIERE REFERENCIA

- Colocar cualquiera de los siguientes datos como referencia:
- Nombre, razón social, RFC o número de factura

BENEFICIARIO

- IMECAF México, SC



IMECAF®

Arquímedes 130
Dpcho. 205
Col. Polanco,
CDMX 11570

TEL. 55 1085 1515
800 236 0800
info@imecaf.com

www.imecaf.com



ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE MARKETING CON IA

MARKETING Y VENTAS

POLÍTICAS DE CONFIRMACIÓN Y CANCELACIÓN

PENALIZACIONES

NO APLICA - Notificando hasta 6 días hábiles previos al evento

- **20%** - Notificando con menos de 6 días hábiles previos al evento - Se podrá elegir otro Curso pagando la diferencia. En caso de reincidencia, aplica penalización del **100%**
- **100%** - NO SHOW (No Asistencia) o notificando con menos de 72 hrs. hábiles previas al evento
- **CANCELACIONES CON TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO** - Se les descontarán las comisiones efectuadas por el banco emisor (incluyendo la opción de meses sin intereses, en su caso)

CONFIRMACIÓN OFICIAL

IMECAF notificará **5 días hábiles previos** al evento vía e-mail y/o teléfono del contacto proporcionado por la empresa contratante y ésta deberá confirmar por el mismo medio su asistencia.

Se sugiere realizar la gestión de **viáticos**, en su caso, una vez recibida | IMECAF no se hace responsable por gastos incurridos en este rubro.

IMECAF se reserva la posibilidad de cambios sin previo aviso por causas ajenas a su voluntad - Cursos sujetos a **QUÓRUM MÍNIMO**

© IMECAF México S.C. Todos los derechos reservados

