



IMECAF®

[www.imecaf.com](http://www.imecaf.com)

# ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE MARKETING CON IA

---



**INVERSIÓN**  
\$2,900.00 + IVA

**DURACIÓN**  
6 HRS.

**MODALIDAD**  
Presencial/En Vivo/Video



# ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE MARKETING CON IA

---

## 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

---

## 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.

## TEMARIO

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

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



# ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE MARKETING CON IA

---

## 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

---



## 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](http://www.imecaf.com)



# ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE MARKETING CON IA

---

## 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

