



• **DIPLOMADO**

Gerencia Estratégica de Ventas con IA



80 HORAS



HYFLEX PRESENCIAL Y VIRTUAL EN VIVO



FACILIDADES DE PAGO



DESCRIPCIÓN

Diplomado en **Gerencia Estratégica de Ventas con IA**, es un programa integral que combina la planificación y gestión de ventas con herramientas avanzadas de IA. A lo largo de seis módulos, los participantes aprenderán a implementar planes de ventas estratégicos, personalizar la experiencia del cliente, analizar datos de negocio y pronosticar ventas con mayor precisión, integrando la IA en cada etapa del proceso comercial.

DIRIGIDO A

El **Diplomado en Gerencia Estratégica de Ventas con IA** está diseñado para formar profesionales en la creación de estrategias comerciales basadas en análisis de datos y predicciones, optimizando procesos y maximizando resultados empresariales.

¡INVIERTE EN TU DESARROLLO CON UCEM!

Los módulos del diplomado son impartidos por especialistas nacionales e internacionales con amplia trayectoria profesional

Ofrecemos facilidades de pago sin intereses para que tu educación sea accesible

OBJETIVOS

Desarrollar Habilidades para la Planificación Estratégica de Ventas:

Utilizando herramientas de inteligencia artificial para el análisis predictivo y la segmentación de mercado, permitiendo a los participantes definir objetivos claros de las demandas del mercado.

Capacitar a los Estudiantes en el Diseño de Experiencias Personalizadas para el Cliente:

Optimizando cada punto de contacto con el uso de IA, para crear interacciones significativas y mejorar la fidelización del cliente.

Implementar Estrategias de Ventas Multicanal con Integración de IA:

Que permitan a los participantes coordinar y optimizar experiencias en múltiples plataformas y canales, maximizando la coherencia y efectividad en las interacciones con el cliente.

Dotar a los Participantes de Herramientas Avanzadas de Análisis de Datos y Business Intelligence (BI):

Para tomar decisiones estratégicas informadas, identificando patrones y tendencias en el comportamiento de compra y mejorando el rendimiento general de las operaciones de ventas.

Enseñar Técnicas de Pronóstico de Ventas y Gestión de Presupuesto Basadas en IA:

Que permitan a los estudiantes realizar proyecciones precisas, optimizar la asignación de recursos y gestionar presupuestos de ventas de manera eficiente y basada en datos.

Aplicar Principios de Neuromarketing y Comportamiento del Consumidor Apoyados por IA:

Para comprender mejor las decisiones de compra y diseñar estrategias de ventas que se alineen con las emociones y preferencias del cliente, optimizando y recordación de la marca.

BENEFICIOS PROFESIONALES

- **Dominio de Estrategias de Ventas Modernas:**
Adquirirás conocimientos avanzados en planificación estratégica de ventas, experiencia del cliente y análisis de datos, adaptados a las demandas del mercado digital actual.
- **Habilidades Avanzadas en el Uso de Inteligencia Artificial:**
Aprenderás a utilizar IA para la segmentación predictiva, análisis de datos y personalización de interacciones con clientes.
- **Liderazgo en la Transformación Digital:**
Este diplomado te posicionará como un líder en ventas, capaz de implementar tecnologías avanzadas para mejorar la eficiencia y los resultados comerciales.
- **Mejora de la Experiencia del Cliente:**
Desarrollarás estrategias para superar las expectativas del cliente mediante la personalización y el uso de IA en tiempo real.



PLAN DE ESTUDIOS

NO.	MÓDULOS	HORAS
1.	Planificación Estratégica de Ventas Potenciada por IA	15
2.	Customer Experience: Personalización y Optimización con IA	15
3.	Estrategias de Ventas Multicanal: Integración con IA	10
4.	Análisis de Datos e Inteligencia de Negocio: Decisiones Estratégicas con IA	15
5.	Pronóstico de Ventas y Gestión de Presupuesto con IA	10
6.	Neuromarketing y Comportamiento del Consumidor	15
TOTAL		80

TEMARIO

Planificación Estratégica de Ventas Potenciada por IA

1. Introducción a la Gerencia de Ventas y el Rol del Gerente

- Funciones y responsabilidades del gerente de ventas
- Competencias clave para la gerencia de ventas estratégica
- Cómo la IA está redefiniendo el rol del gerente de ventas

2. Análisis de Mercado y Segmentación con IA

- Herramientas de IA para segmentación de mercado
- Identificación de clientes potenciales y análisis de demanda
- Segmentación predictiva basada en patrones de consumo

3. Desarrollo de un Plan de Ventas Efectivo

- Pasos para crear un plan de ventas
- Priorización de objetivos de ventas a partir de datos
- Utilización de IA para el modelado de estrategias de ventas

4. Establecimiento de Objetivos y Métricas de Rendimiento

- Definición de KPIs relevantes en ventas
- Análisis de rendimiento en tiempo real con IA
- Ajuste de metas con base en análisis predictivo



Customer Experience: Personalización y Optimización con IA

1. El Ciclo de Experiencia del Cliente Potenciado con IA

- Fases de la experiencia del cliente
- Uso de IA para identificar puntos de contacto clave
- Análisis de satisfacción del cliente en tiempo real

2. Diseño de Estrategias que Superen las Expectativas del Cliente

- Personalización de la experiencia del cliente con IA
- Técnicas para anticipar necesidades del cliente
- Herramientas de IA para adaptar la oferta en tiempo real

3. Análisis del Comportamiento del Cliente con IA

- Técnicas de análisis de comportamiento en tiempo real
- Personalización de mensajes y ofertas
- Herramientas de IA para predecir preferencias y tendencias

4. Herramientas de IA para Mejorar la Fidelización del Cliente

- Programas de lealtad impulsados por IA
- Automatización de interacciones de seguimiento
- Análisis de métricas de fidelización y retención de clientes

Estrategias de Ventas Multicanal: Integración con I

1. Definición de Estrategia Multicanal y el Rol de la IA

- Conceptos de estrategia multicanal y omnicanal
- Cómo la IA ayuda a integrar múltiples canales
- Beneficios de una estrategia multicanal inteligente

2. Selección de Canales Adecuados Basada en Análisis Predictivo

- Herramientas de IA para analizar canales y audiencias
- Selección de canales según preferencias del cliente
- Optimización de recursos en canales de alto impacto

- 3. Personalización de Experiencias en Cada Canal**
 - Adaptación de contenido y mensajes por canal
 - IA para la personalización en puntos de venta digitales y físicos
 - Coherencia de la experiencia del cliente en todos los canales

- 4. Diferencia entre Multicanalidad y Omnicanalidad con IA**
 - Comparación entre enfoques y cómo IA los potencia
 - Casos prácticos de estrategias omnicanal exitosas
 - Estrategias de integración de datos en una experiencia continua

Análisis de Datos e Inteligencia de Negocio: Decisiones Estratégicas con IA

- 1. Introducción a Power BI y sus Aplicaciones en Ventas**
 - Fundamentos de Power BI para ventas
 - Visualización de datos para toma de decisiones
 - Integración de datos de ventas y marketing

- 2. Visualización de Datos para Identificar Patrones de Venta**
 - Creación de dashboards de ventas
 - Análisis de patrones de compra y ciclos de ventas
 - Herramientas de IA para visualización predictiva

- 3. Minería de Datos y Análisis Predictivo en Ventas**
 - Técnicas de minería de datos aplicadas a ventas
 - IA para predicción de ventas y patrones de consumo
 - Casos de uso de análisis predictivo en ventas

- 4. Uso de IA para Identificar Oportunidades de Negocio**
 - Identificación de clientes de alto valor con IA
 - Segmentación avanzada de clientes potenciales
 - IA para la detección de oportunidades de ventas cruzadas



Pronóstico de Ventas y Gestión de Presupuesto con IA

- 1. Nuevas Estructuras Organizacionales en Ventas Basadas en Datos**
 - Organizaciones orientadas a datos en ventas
 - Roles en ventas y cómo la IA redefine sus funciones
 - Modelos de estructura de equipos de ventas con IA
- 2. Planeación y Elaboración de Pronósticos de Ventas con IA**
 - Técnicas de pronóstico de ventas apoyadas en IA
 - Modelos predictivos para estimación de ventas
 - Ajuste de pronósticos con base en análisis de datos históricos
- 3. Diseño de Territorios, Rutas y Asignación de Vendedores con IA**
 - Segmentación de territorios con análisis de datos
 - Optimización de rutas de ventas con IA
 - Herramientas para la asignación efectiva de recursos de ventas
- 4. Indicadores Clave de Desempeño (KPIs) para Control de Ventas**
 - Definición y seguimiento de KPIs en ventas
 - Herramientas de IA para monitorear y ajustar KPIs
 - Análisis en tiempo real para la gestión de rendimiento



Neuromarketing y Comportamiento del Consumidor

- 1. Introducción al Neuromarketing y su Integración con IA**
 - Conceptos básicos de neuromarketing
 - Cómo la IA facilita el análisis de emociones y decisiones de compra
 - IA para medir y predecir respuestas del consumidor
- 2. Anatomía del Cerebro y Comportamiento del Consumidor**
 - Relación entre neurociencia y decisiones de compra
 - IA para el análisis de reacciones ante estímulos de marketing
 - Segmentación de clientes según respuestas emocionales

- **3. Técnicas de Investigación en Neuromarketing Potenciadas por IA**
 - Herramientas de IA para estudios de neuromarketing
 - Análisis de preferencias y patrones de compra
 - Técnicas de experimentación y simulación de escenarios

- **4. Diseño de Estímulos Visuales y Sensoriales con IA**
 - Estrategias de creación de estímulos para captar la atención
 - Personalización de mensajes visuales y auditivos con IA

- **5. Estrategias de Marca para Mejorar la Atracción y Recordación Usando IA**
 - Estrategias para aumentar el reconocimiento de marca
 - Personalización de experiencias de marca con IA
 - Casos de éxito en neuromarketing apoyados por IA
 - Estímulos de recordación y generación de emociones en el consumidor



CATEDRÁTICOS

Nicolas Spinola Arteaga PhD Catedrático y Consultor Internacional

Doctorando por la Universidad San Miguel, México

Maestría en Administración de Empresas con Especialidad en Dirección Comercial y Marketing, Universidad de Salamanca, España

Maestría en Straight Marketing por UCLA, California, USA

Alvaro Yair Pinilla Silva PhD Catedrático y Consultor Internacional

Doctor en Marketing y Estrategia, Andragogy Autonomous University
Especialista en Gerencia de Mercadeo, Universidad Externado de Colombia

Rodrigo Dávila Soley MSc Fundador y Rector Luigi Orione University

Maestría en Psicología aplicada a los Negocios de Northern International University, Estados Unidos

Ingeniero Industrial, Universidad Francisco Gavidia, El Salvador

José Manuel Sequeira PhD Catedrático y Asesor Empresarial

Doctorado en Educación Internacional UCN-CAORDIA, Costa Rica

Maestría en Coaching y Liderazgo Corporativo OBS, Universidad de Barcelona, España - Maestría en Administración Pública, INEH-UCN

Maestría en Comercio Internacional, INCEG - UCA

Ximena Cantarero MSc Catedrático y asesor empresarial

Maestría en Gestión de Recursos Humanos, Universidad Americana, Nicaragua

Posgrado en Gerencia de Mercadeo y Publicidad, UAM e ITESM

Bayardo Prado MSc Gerente de Ventas, SINSA

Maestría en Marketing (MM), Universidad Americana, Nicaragua

Maestría en Administración de Negocios (MBA), Universidad de Managua, Nicaragua.



.dream by 

ÉXITO Y TECNOLOGÍA A UN SOLO CLICK



¡RESERVA TU CUPO!



5859-0042



Km. 4.5 Carretera Panamericana Sur.
De los semáforos del Guanacaste 2 cuadras al
oeste, 1 cuadra al norte, contiguo a INVUR
Managua, Nicaragua