

**uc
em**



OFERTA ACADÉMICA

**DIRECCIÓN DE POSTGRADO
Y EDUCACIÓN CONTINUA**

DIPLOMADOS IA EMPRESARIAL

ÍNDICE

-  Gerencia Estratégica de Ventas con Inteligencia Artificial
-  Gerencia Estratégica e Innovación con Inteligencia Artificial
-  Optimización del Mercadeo Digital con IA
-  Ventas de Alto Impacto Apoyadas con IA
-  IA Aplicada al Análisis de Negocios y Transformación Digital
-  IA Aplicada a las Finanzas Empresariales
-  Estrategias Innovadoras en Marketing Digital con IA
-  Estrategias Financieras Innovadoras con IA
-  Emprendimiento e Innovación Disruptiva con IA
-  Estrategias Avanzadas en Ventas y Negociación con Apoyo de la IA



• **DIPLOMADO**

Gerencia Estratégica de Ventas con IA



104 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 PROFESIONAL!

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	16
2.	Customer Experience: Personalización y Optimización con IA	16
3.	Estrategias de Ventas Multicanal: Integración con IA	16
4.	Análisis de Datos e Inteligencia de Negocio: Decisiones Estratégicas con IA	24
5.	Pronóstico de Ventas y Gestión de Presupuesto con IA	16
6.	Neuromarketing y Comportamiento del Consumidor	16
TOTAL		104

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





.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



• **DIPLOMADO**

Gerencia Estratégica e Innovación con IA



**104
HORAS**



**HYFLEX
PRESENCIAL
Y VIRTUAL
EN VIVO**



**FACILIDADES
DE PAGO**



Integrate

ENTER

click here for more information

DESCRIPCIÓN

Este diplomado está diseñado para proporcionar a los participantes una formación integral en administración estratégica y liderazgo, integrando herramientas avanzadas de inteligencia artificial (IA) para optimizar la gestión empresarial. A través de cuatro módulos, los estudiantes desarrollarán competencias clave en administración, liderazgo, negociación y gestión del talento humano, con un enfoque en la aplicación práctica de la IA en cada área. El programa combina teoría contemporánea, casos prácticos y simulaciones para garantizar un aprendizaje dinámico y efectivo.

DIRIGIDO A

El Diplomado en Gerencia Estratégica e Innovación con IA está diseñado para líderes empresariales, gerentes, emprendedores y profesionales interesados en fortalecer sus habilidades de gestión estratégica e implementar herramientas de inteligencia artificial en sus organizaciones.

¡INVIERTE EN TU DESARROLLO PROFESIONAL!

Las asignaturas serán impartidas por especialistas nacionales e internacionales

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

OBJETIVOS

Comprender los fundamentos de la administración estratégica y el rol de la inteligencia artificial, capacitando a los estudiantes en la formulación, implementación y evaluación de estrategias organizacionales basadas en datos y análisis predictivo.

Desarrollar habilidades de liderazgo transformacional potenciadas por IA, enfocándose en la motivación y gestión de equipos de manera innovadora, mejorando la inteligencia emocional y la comunicación efectiva en tiempos de cambio.

Aplicar técnicas de negociación y comunicación estratégica en contextos globales, aprovechando la IA para analizar y adaptar tácticas de negociación a diversas culturas, optimizando la efectividad de la comunicación interna y externa.

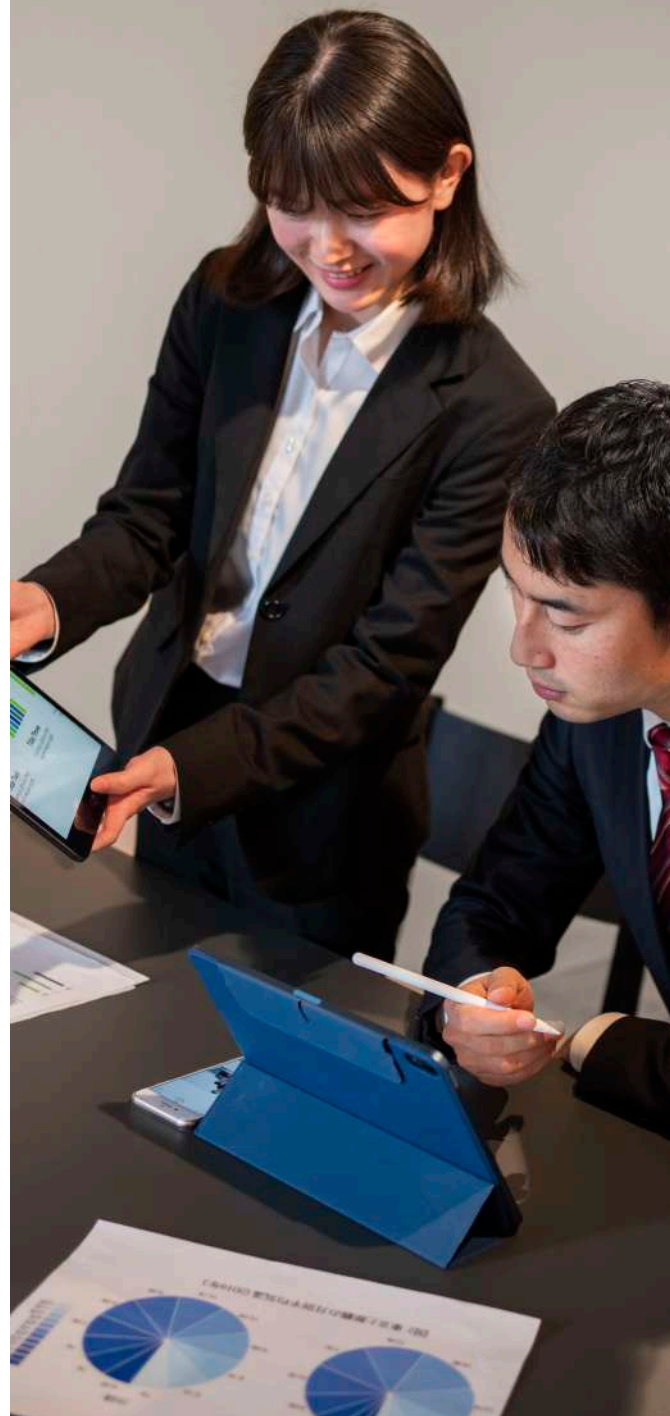
Fortalecer la gestión del talento humano mediante el uso de IA, dotando a los participantes de herramientas para la atracción, desarrollo, evaluación y retención de talento, alineando estos procesos con los objetivos estratégicos de la organización.

Promover un enfoque ético y responsable en el uso de inteligencia artificial en la gerencia, asegurando que los profesionales comprendan los aspectos éticos y de responsabilidad social que conlleva la implementación de IA en sus prácticas empresariales.

Desarrollar capacidades para utilizar tecnologías avanzadas en la gestión de datos y el análisis de desempeño, aplicando IA y herramientas de analítica para tomar decisiones informadas y generar valor en cada función gerencial.

BENEFICIOS PROFESIONALES

- La integración de la inteligencia artificial (IA) en tu formación te posicionará como un profesional innovador y preparado para liderar en la era digital.
- Aprenderás a usar herramientas de IA para análisis predictivo, automatización de procesos y optimización de decisiones, habilidades clave para cualquier industria.
- Desarrollarás habilidades de liderazgo transformacional, adaptándote a diferentes estilos y necesidades organizacionales gracias al apoyo de la IA.
- Mejorarás tus estrategias de comunicación interna y externa, adaptándolas a diferentes audiencias y culturas.
- Aprenderás a tomar decisiones basadas en datos y análisis impulsados por IA, mejorando la precisión y reduciendo los riesgos en la gestión empresarial.



PLAN DE ESTUDIOS

NO.	MÓDULOS	HORAS
1.	Fundamentos de la Administración Estratégica y la IA	24
2.	Liderazgo Transformacional y la Influencia de la IA en la Gestión de Equipos	32
3.	Negociación y Comunicación Estratégica Global con IA	24
4.	Gestión Estratégica del Talento Humano con IA	24
TOTAL		104

TEMARIO

Fundamentos de la Administración Estratégica y la IA

1. Evolución de la Administración: Teorías Clásicas y Contemporáneas

- Principales teorías y enfoques de la administración
- Cómo la IA ha transformado los modelos tradicionales de gestión

2. Entorno Empresarial y Análisis con IA

- Análisis PESTEL y el uso de IA para identificar tendencias
- Aplicación de las fuerzas de Porter con análisis predictivo de IA
- IA para detectar oportunidades y amenazas en el entorno empresarial

3. Funciones Gerenciales y Automatización con IA

- Planificación, organización, dirección y control asistidos por IA
- Optimización de procesos y tareas administrativas con IA
- Ejemplos de automatización en funciones gerenciales

4. Toma de Decisiones: Modelos y Técnicas Cuantitativas y Cualitativas

- Modelos de toma de decisiones estratégicas con IA
- Técnicas de análisis cuantitativo y cualitativo potenciadas por IA
- Aplicación de IA para simular escenarios y prever resultados

5. Ética y Responsabilidad Social en la Administración de IA

- Normas éticas en el uso de IA en la administración
- Prácticas responsables y sostenibles con tecnología IA
- Casos de estudio en el uso ético de IA en la administración



Liderazgo Transformacional y la Influencia de la IA en la Gestión de Equipos

1. Liderazgo Transformacional: Características y Habilidades Esenciales

- Principios del liderazgo transformacional
- Diferenciación con otros estilos de liderazgo
- Casos de éxito en liderazgo transformacional

2. Estilos de Liderazgo y Adaptación con IA

- Análisis PESTEL y el uso de IA para identificar tendencias
- Aplicación de las fuerzas de Porter con análisis predictivo de IA
- IA para detectar oportunidades y amenazas en el entorno empresarial

3. Inteligencia Emocional Potenciada por IA

- Planificación, organización, dirección y control asistidos por IA
- Optimización de procesos y tareas administrativas con IA
- Ejemplos de automatización en funciones gerenciales

4. Motivación y Empoderamiento mediante IA

- Modelos de toma de decisiones estratégicas con IA
- Técnicas de análisis cuantitativo y cualitativo potenciadas por IA
- Aplicación de IA para simular escenarios y prever resultados

5. Liderazgo en Tiempos de Crisis: Gestión de Incertidumbres

- Normas éticas en el uso de IA en la administración
- Prácticas responsables y sostenibles con tecnología IA
- Casos de estudio en el uso ético de IA en la administración



Negociación y Comunicación Estratégica Global con IA

1. Principios de Negociación: Técnicas y Tácticas Efectivas

- Técnicas fundamentales de negociación
- Uso de IA para identificar oportunidades de acuerdo
- Herramientas digitales para simulación de negociaciones

2. Negociación Internacional Asistida por IA

- Consideraciones culturales y legales en negociaciones internacionales
- Análisis de contexto internacional con IA
- IA para adaptar tácticas a entornos multiculturales

3. Comunicación Corporativa Estratégica con IA

- Estrategias de comunicación interna y externa potenciadas por IA
- IA para personalización y segmentación en mensajes corporativos
- Uso de plataformas de IA para optimizar la comunicación en tiempo real

4. Resolución de Conflictos Asistida por IA

- Técnicas de mediación y arbitraje apoyadas por IA
- IA para el análisis de datos de conflicto y propuesta de soluciones
- Herramientas digitales para facilitar la resolución de conflictos

5. Herramientas Digitales para Comunicación y Negociación

- Plataformas de IA para negociaciones virtuales y comunicación efectiva
- Técnicas de automatización de comunicaciones en negociación
- Casos prácticos de uso de IA en comunicación corporativa



Gestión Estratégica del Talento Humano con IA

1. Atracción y Retención de Talento Potenciadas por IA

- IA en reclutamiento y selección de personal
- Herramientas para analizar competencias y adaptabilidad de candidatos
- Estrategias de retención personalizadas basadas en datos

2. Desarrollo Organizacional con Análisis de IA

- Programas de capacitación y desarrollo basados en análisis de datos
- IA para identificar necesidades de formación y crecimiento
- Planificación de carrera y sucesión con IA

3. Evaluación del Desempeño Asistida por IA

- Métodos de evaluación y métricas de desempeño con IA
- Herramientas para seguimiento y retroalimentación en tiempo real
- IA para identificar fortalezas y áreas de mejora

4. Cultura Organizacional y Tecnología en RRHH

- Uso de IA para medir y mejorar el clima organizacional
- IA para fomentar una cultura inclusiva y de alto rendimiento
- Análisis de datos para fortalecer la cultura organizacional

5. Diversidad e Inclusión Potenciadas por IA

- Herramientas de IA para implementar políticas inclusivas
- Análisis de datos para evaluar diversidad y equidad en la organización
- Estrategias de inclusión basadas en IA

6. Tecnología en RRHH:

Analítica de Datos para la Gestión del Talento

- Sistemas de IA y analítica de datos para mejorar la gestión de talento
- Aplicaciones de IA para predecir necesidades de personal
- Mejores prácticas en el uso de tecnología para RRHH



.dream^{by} uc em

ÉXITO Y TECNOLOGÍA A UN SOLO CLICK



¡RESERVA TU CUPO!



5859-0042



ucem.edu.ni

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



• **DIPLOMADO**

Optimización del Mercadeo Digital con IA



**104
HORAS**



**HYFLEX
PRESENCIAL
Y VIRTUAL
EN VIVO**



**FACILIDADES
DE PAGO**



DESCRIPCIÓN

Este diplomado está diseñado para ofrecer a los participantes una comprensión completa y actualizada de las estrategias de marketing digital, con un enfoque especial en el uso de la inteligencia artificial (IA) y la automatización para potenciar la eficiencia y los resultados. A lo largo de los cuatro módulos, los estudiantes explorarán desde los fundamentos del marketing digital hasta las herramientas y técnicas más avanzadas para optimizar campañas, analizar datos y automatizar procesos, todo en un entorno de aprendizaje práctico y orientado a resultados.

DIRIGIDO A

El **Diplomado en Optimización del Mercadeo Digital** con apoyo de la IA está dirigido a profesionales de marketing, comunicación, tecnología, análisis de datos y otros interesados en mejorar sus habilidades en el ámbito digital. También es ideal para emprendedores, dueños de negocios y consultores que buscan optimizar sus estrategias de marketing mediante el uso de herramientas avanzadas como la inteligencia artificial y la automatización, mejorando así su competitividad y toma de decisiones en un entorno digital en constante evolución.

¡INVIERTE EN TU DESARROLLO PROFESIONAL!

Las asignaturas serán impartidas por especialistas nacionales e internacionales

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

OBJETIVOS

Desarrollar estrategias de marketing digital y redes sociales efectivas utilizando herramientas de inteligencia artificial para mejorar la segmentación, creación de contenido y optimización de campañas, maximizando la visibilidad y el engagement en el entorno digital.

Implementar técnicas avanzadas de SEO y SEM con un enfoque en la automatización y el análisis predictivo, permitiendo a los estudiantes diseñar campañas basadas en datos que optimicen los motores de búsqueda y aumenten la eficiencia de la publicidad pagada.

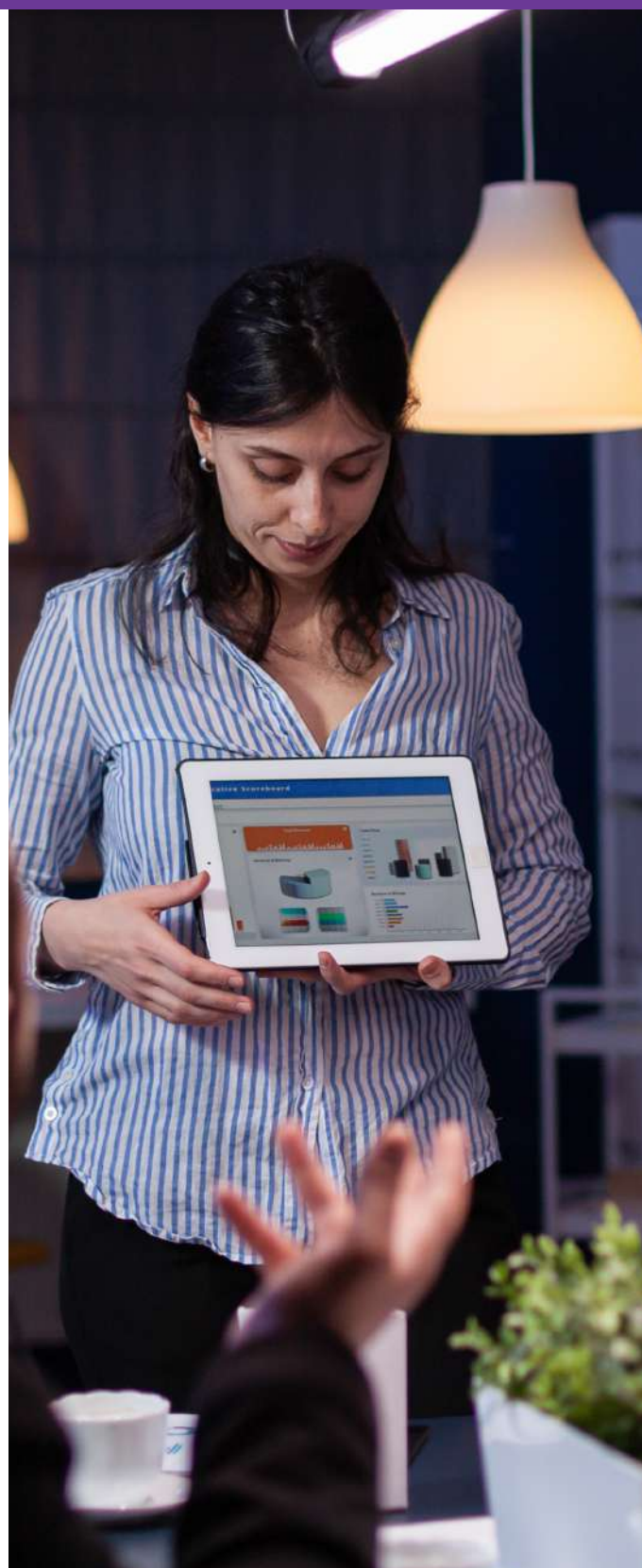
Medir y optimizar el retorno de inversión (ROI) en campañas digitales mediante el uso de analítica avanzada, incluyendo métricas clave y herramientas de análisis predictivo con IA para tomar decisiones estratégicas informadas y en tiempo real.

Aplicar tecnologías avanzadas en marketing digital, como la hiperconectividad omnicanal, la comunicación bidireccional impulsada por IA, la integración de APIs y la automatización de procesos (RPA), para crear campañas integradas, eficientes y adaptadas a las expectativas de los consumidores en un entorno digital en constante cambio.



BENEFICIOS PROFESIONALES

- Desarrolla habilidades avanzadas en marketing digital y usa IA para optimizar campañas.
- Mejora el Rendimiento sobre la Inversión (ROI) y la analítica de datos, impulsando la eficiencia.
- Adquiere conocimientos en herramientas tecnológicas innovadoras y lidera proyectos reales.
- Aumenta tu visibilidad en el mercado y proyecta tu perfil profesional como experto.



PLAN DE ESTUDIOS

NO.	MÓDULOS	HORAS
1.	Estrategias de Marketing Digital y Redes Sociales 4.0	24
2.	Optimización SEO y SEM	32
3.	Analítica Web y KPIs en Marketing Digital	24
4.	Automatización y Herramientas de IA para el Marketing Digital	24

TOTAL

104



TEMARIO

Estrategias de Marketing digital y redes sociales 4.0

1. Fundamentos del Marketing Digital y Redes Sociales

- Evolución y tendencias del marketing digital
- Comparativa entre marketing tradicional y marketing digital
- Ecosistema digital: Plataformas y canales

2. Análisis de Tendencias en Redes Sociales

- Identificación de tendencias actuales en redes sociales
- Herramientas para el análisis de tendencias
- Adaptación de estrategias a cambios en el comportamiento del usuario

3. Segmentación de Audiencias usando IA

- Introducción a la segmentación de audiencias
- Herramientas de IA para análisis de datos de audiencia
- Creación de perfiles de usuario y segmentación avanzada
- Personalización de mensajes y contenido según el segmento

4. Creación de Contenido Relevante y Atractivo

- Tipos de contenido en redes sociales: Imágenes, videos, infografías, etc
- Estrategias de storytelling para engagement
- Herramientas impulsadas por IA para la generación de contenido

5. Uso de Herramientas Analíticas y de IA en Marketing Digital

- Introducción a las herramientas de análisis de datos en marketing
- Uso de IA para análisis predictivo en campañas
- Medición de KPIs y métricas relevantes en redes sociales
- Interpretación de datos y ajuste de estrategias basados en insights

6. Optimización de Campañas en Redes Sociales

- Técnicas de optimización de anuncios en redes sociales
- A/B testing en campañas digitales
- Automatización de campañas para mejorar eficiencia
- Ajuste de campañas en tiempo real usando IA para maximizar el engagement y el ROI

7. Casos Prácticos y Taller de Estrategias Digitales

- Ejemplos de estrategias digitales exitosas.
- Análisis de campañas con alto engagement.
- Taller práctico: Diseño y simulación de una campaña de marketing digital utilizando IA.

Optimización SEO y SEM

1. Introducción al SEO y SEM

- Definición y diferencias entre SEO y SEM.
- Importancia del SEO y SEM en el marketing digital.
- Cómo se relacionan con los objetivos generales de una empresa.

2. Principios Básicos del SEO

- Factores que influyen en el posicionamiento en motores de búsqueda.
- Componentes de un plan de SEO exitoso
- Herramientas y métricas para el análisis SEO

3. Investigación y Selección de Palabras Clave

- Métodos para identificar palabras clave relevantes.
- Herramientas de IA para análisis de palabras clave.
- Estrategias para la selección de palabras clave de alta conversión.

4. Estructura y Optimización del Sitio Web

- Mejores prácticas para la arquitectura de un sitio web.
- Optimización de URL, estructura de enlaces y navegación.
- Estrategias para mejorar la experiencia de usuario (UX) en SEO.

5. Técnicas de SEO On-Page

- Optimización de meta tags (títulos y descripciones)
- Creación de contenido optimizado para motores de búsqueda
- Optimización de imágenes, enlaces internos y estructura de encabezados
- Estrategias de optimización de velocidad de carga y rendimiento

6. Estrategias de SEO Off-Page

- Introducción a la construcción de backlinks y su importancia
- Técnicas para obtener backlinks de calidad
- Reputación y autoridad de dominio: cómo mejorarla
- Estrategias de relaciones públicas digitales para SEO

7. Fundamentos de SEM y Publicidad Pagada

- Introducción a las campañas de publicidad pagada en motores de búsqueda
- Principales plataformas de SEM (Google Ads, Bing Ads)
- Tipos de anuncios y estructuras de campañas en SEM

8. Creación y Optimización de Campañas SEM

- Selección de palabras clave y configuración de anuncios
- Uso de la IA para la automatización de campañas SEM
- A/B testing en anuncios y ajuste de pujas
- Métricas clave para medir el rendimiento de campañas SEM

9. Análisis Predictivo y Automatización en SEO y SEM

- Uso de IA para análisis predictivo en estrategias de SEO y SEM
- Automatización de tareas repetitivas y optimización de recursos
- Herramientas de IA para anticipar tendencias de búsqueda
- Cómo implementar mejoras en tiempo real basadas en datos

10. Planificación Estratégica en SEO y SEM

- Cómo alinear las estrategias de SEO y SEM con los objetivos de negocio
- Creación de un plan de marketing digital integral con SEO y SEM
- Estrategias para maximizar el retorno de inversión (ROI)
- Revisión y ajustes continuos basados en resultados y análisis de datos

Analítica Web y KPIS en Marketing Digital

1. Introducción a la Analítica Web en Marketing Digital

- Importancia de la analítica web en la toma de decisiones de marketing
- Principales conceptos y terminología en analítica digital
- Herramientas fundamentales para el análisis web

2. Definición y Configuración de KPIs en Marketing Digital

- Identificación de KPIs (Indicadores Clave de Desempeño) relevantes para campañas digitales
- Selección de KPIs alineados con objetivos de negocio
- Configuración y monitoreo de objetivos en Google Analytics

3. Métricas Esenciales para Medir el Rendimiento Digital

- Análisis de métricas de tráfico (Visitas, usuarios, páginas vistas)
- Métricas de comportamiento (Tiempo en el sitio, tasa de rebote, páginas por sesión)
- Métricas de conversión (Conversión de objetivos, tasa de conversión, valor de conversión)

4. Uso de Google Analytics para el Análisis de Datos

- Introducción a Google Analytics y su configuración básica
- Creación de segmentos de audiencia y análisis de cohortes
- Configuración de eventos y objetivos personalizados para medir acciones específicas
- Análisis de flujos de usuarios y visualización de embudos de conversión

5. Análisis de Conversiones y Cálculo del Retorno de Inversión (ROI)

- Definición de conversiones y su importancia en el marketing digital
- Técnicas para rastrear conversiones en diferentes plataformas
- Cálculo y análisis del ROI de campañas digitales

6. Optimización Basada en Datos

- Identificación de oportunidades de mejora a partir de los datos recolectados
- Estrategias para la optimización de campañas en tiempo real
- Herramientas de IA para optimización automática de anuncios y contenido

7. Analítica Predictiva Aplicada al Marketing Digital

- Conceptos de analítica predictiva y su aplicación en marketing
- Uso de IA para anticipar el comportamiento del usuario
- Modelos predictivos para la optimización de campañas y segmentación de audiencias

8. Toma de Decisiones Estratégicas Basadas en KPIs y Datos Predictivos

- Cómo transformar datos en decisiones estratégicas efectivas
- Priorización de acciones en función del análisis de KPIs
- Ejemplos de casos prácticos y ejercicios de simulación para toma de decisiones

9. Estudio de Caso y Taller Práctico de Analítica Web

- Análisis de un caso real de analítica web en marketing digital
- Taller práctico: Configuración de KPIs y análisis de resultados en una campaña simulada
- Aplicación de IA para ajustes y optimización en tiempo real



Automatización y Herramientas de IA para el Marketing Digital

1. Introducción a la Innovación Tecnológica en Marketing Digital

- Panorama de las tecnologías emergentes en marketing
- La evolución de la automatización y el uso de IA en el mercadeo digital
- Beneficios y desafíos de integrar tecnología avanzada en estrategias de marketing

2. Hiperconectividad Omnicanal para la Experiencia del Cliente

- Conceptos de omnicanalidad e hiperconectividad en marketing
- Estrategias para ofrecer una experiencia de cliente fluida en todos los canales digitales
- Herramientas y técnicas para sincronizar canales y mejorar la interacción del usuario

3. Comunicación Bidireccional con IA

- Implementación de IA en la interacción con los usuarios
- Uso de chatbots y asistentes virtuales para responder en tiempo real
- Personalización de respuestas y mejora en la satisfacción del cliente mediante IA

4. Integración de APIs Avanzadas para la Conectividad de Sistemas

- Introducción a las APIs y su importancia en marketing digital.
- Herramientas para la integración de sistemas y automatización de datos
- Ejemplos de API avanzadas en marketing y su aplicación en campañas.

5. Automatización de Procesos con RPA (Automatización Robótica de Procesos)

- Fundamentos de RPA y su aplicación en marketing digital.
- Identificación de tareas repetitivas y su automatización mediante RPA.
- Casos de uso de RPA para mejorar la eficiencia en marketing.

6. Implementación de IA para la Optimización de Campañas en Tiempo Real

- Técnicas de análisis predictivo para ajustar campañas sobre la marcha
- Uso de IA para la segmentación avanzada y recomendaciones personalizadas
- Herramientas de optimización automatizada de anuncios y contenido

7. Uso Responsable y Ético de la Inteligencia Artificial en Marketing

- Principios éticos en el uso de IA en marketing
- Protección de la privacidad y el manejo ético de datos de los consumidores
- Regulaciones y mejores prácticas para un marketing responsable

8. Medición y Análisis de Resultados con Herramientas de IA

- Uso de IA para la recolección y análisis de datos en campañas
- Principales KPIs y métricas para evaluar el impacto de estrategias automatizadas
- Herramientas de visualización de datos y generación de reportes con IA

9. Casos Prácticos y Taller de Automatización en Marketing Digital

- Estudio de casos de empresas que aplican IA y automatización en sus estrategias
- Taller práctico: Creación de una campaña automatizada utilizando IA y RPA
- Simulación de escenarios y ajustes en tiempo real basados en datos.

10. Proyecto Final: Estrategia Integral de Marketing Digital con IA y Automatización

- Desarrollo de un proyecto final que integre los conocimientos adquiridos
- Presentación de una estrategia de marketing digital que utilice IA y automatización
- Evaluación de la propuesta por docentes y compañeros, con retroalimentación





.dream ^{by} 

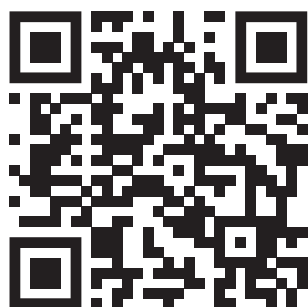
ÉXITO Y TECNOLOGÍA A UN SOLO CLICK



¡RESERVA TU CUPO!



5859-0042



ucem.edu.ni

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



• **DIPLOMADO**

Ventas de Alto Impacto Apoyadas por IA



**104
HORAS**



**HYFLEX
PRESENCIAL
Y VIRTUAL
EN VIVO**



**FACILIDADES
DE PAGO**



DESCRIPCIÓN

El diplomado en **Ventas de Alto Impacto Apoyadas por IA** es un programa especializado de 104 horas dirigido a vendedores, ejecutivos de ventas y líderes comerciales. Su objetivo es potenciar habilidades en ventas, negociación y cierre de tratos, con un enfoque en la creación de valor, la relación con clientes y el uso de herramientas digitales para maximizar resultados.

DIRIGIDO A

El diplomado en **Ventas de Alto Impacto Apoyadas por IA** está diseñado para capacitar a profesionales en el uso de herramientas avanzadas de IA para transformar la gestión financiera en el entorno empresarial combinando conocimientos técnicos y estratégicos.

¡INVIERTE EN TU DESARROLLO PROFESIONAL!

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 de Liderazgo que Permitan Motivar y Guiar a los Equipos de Ventas:

Hacia el logro de objetivos comerciales, en un entorno globalizado y dinámico, apoyado por la Inteligencia Artificial para optimizar el rendimiento y la productividad.

Capacitar a los Participantes en Habilidades de Negociación Efectiva Utilizando IA:

Para generar escenarios personalizados que mejoren las estrategias de negociación, garantizando ventas de alto impacto.

Enseñar a Establecer Relaciones Sólidas y Duraderas con los Clientes:

Aprovechando las capacidades de la IA generativa para identificar sus necesidades de forma más precisa y ofrecer soluciones personalizadas que fomenten la lealtad y satisfacción.

Mejorar el Proceso de Toma de Decisiones Estratégicas:

Mediante el uso de herramientas de Inteligencia Comercial e IA, lo que aumentará la rentabilidad, la eficiencia y la ventaja competitiva en un mercado altamente competitivo.



BENEFICIOS PROFESIONALES

● **Habilidades Avanzadas en Ventas y Negociación:**

Capacitación para cerrar ventas de alto valor y negociar con éxito en diferentes contextos.

● **Dominio de Técnicas de Cierre de Ventas:**

Conocimiento práctico para manejar objeciones y cerrar tratos difíciles.

● **Implementación de Procesos Comerciales Eficientes:**

Herramientas para optimizar cada etapa del ciclo de ventas.

● **Relación Efectiva con los Clientes:**

Estrategias para fidelizar y retener clientes de alto valor.

● **Networking Profesional:**

Oportunidades para conectarse con otros vendedores y líderes comerciales.



PLAN DE ESTUDIOS

NO.	MÓDULOS	HORAS
1.	Coaching Aplicado a las Ventas	16
2.	Negociaciones Efectivas en un Mundo Globalizado	16
3.	Técnicas de Cierre Exitoso de Ventas de Alto Impacto	24
4.	Inteligencia Comercial	24
5.	Estructura de Costo y Definición de Precios óptimos	24

TOTAL

104

TEMARIO

Coaching Aplicado a las Ventas

- Habilidades de liderazgo para aprender a liderar y motivar a un equipo de ventas.
- Explorar técnicas de coaching para el desarrollo individual y grupal del equipo de ventas.
- Uso de IA Generativa.
Desarrollo de planes de coaching adaptativos.

Negociaciones Efectivas en un Mundo Globalizado

- Principios de negociación.
- Tácticas de negociación.
- Manejo de situaciones conflictivas.
- Estrategias para llegar a acuerdos beneficiosos para ambas partes.

Técnicas de Cierre exitoso de Ventas de Alto Impacto

- Técnicas de cierre de ventas.
- Gestión de objeciones.
- Estrategias Innovadoras de Pricing.
- Creación de propuestas de valor.
- Servicio al cliente y seguimiento postventa.
- Creación de propuestas de valor con IA Generativa.
- Simulaciones de cierre de ventas.
- Optimización de precios con IA.

Inteligencia Comercial

- Aplicación de herramientas gerenciales.
- Canales de ventas óptimos para promocionar, atender y ejecutar la acción de cierre de ventas.
- Análisis de la competencia, aplicando las 4 Ps.
- Análisis de sensibilidad que permita el estudio de los diferentes escenarios a fin de seleccionar el óptimo en pro de sus Ventas de Alto Impacto.
- Preparación de reporte gerencial.
- Análisis de la competencia con IA Generativa.
- Optimización de canales de ventas con IA.
- Generación de escenarios comerciales con IA.

Estructura de Costo y Definición de Precios óptimos

- Lean Selling y Eficiencia en Ventas.
- Estrategias Innovadoras de Pricing.
- Optimización de la Gestión de Ingresos.
- Elaboración de informe gerencial.
- Optimización de la estructura de costos con IA Generativa.
- Modelos de precios dinámicos con IA.





.dream by 

ÉXITO Y TECNOLOGÍA A UN SOLO CLICK



AUTORIZADO POR



ACREDITADA POR



¡RESERVA TU CUPO!



5859-0042



ucem.edu.ni

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



• **DIPLOMADO**

IA Aplicada al Análisis de Negocios y Transformación Digital



104 HORAS



HYFLEX PRESENCIAL Y VIRTUAL EN VIVO



FACILIDADES DE PAGO



DESCRIPCIÓN

El diplomado en IA Aplicada al Análisis de Negocios y Transformación Digital proporciona los conocimientos y habilidades necesarios para integrar la Inteligencia Artificial (IA) en el análisis estratégico, la toma de decisiones empresariales y la transformación digital. A través de una metodología práctica y orientada a resultados, los estudiantes aprenderán a aplicar herramientas avanzadas de IA en áreas como análisis económico, inteligencia de negocios, innovación empresarial y logística, fortaleciendo su capacidad para liderar en un entorno empresarial cada vez más digitalizado.

DIRIGIDO A

El diplomado en IA Aplicada al Análisis de Negocios y Transformación Digital está diseñado para profesionales y líderes empresariales, este programa combina teoría y práctica mediante el uso de tecnologías emergentes, casos de estudio reales y ejercicios prácticos con herramientas como Python, Power BI y sistemas de gestión digital.

¡INVIERTE EN TU DESARROLLO PROFESIONAL!

Las asignaturas serán impartidas por especialistas nacionales e internacionales

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

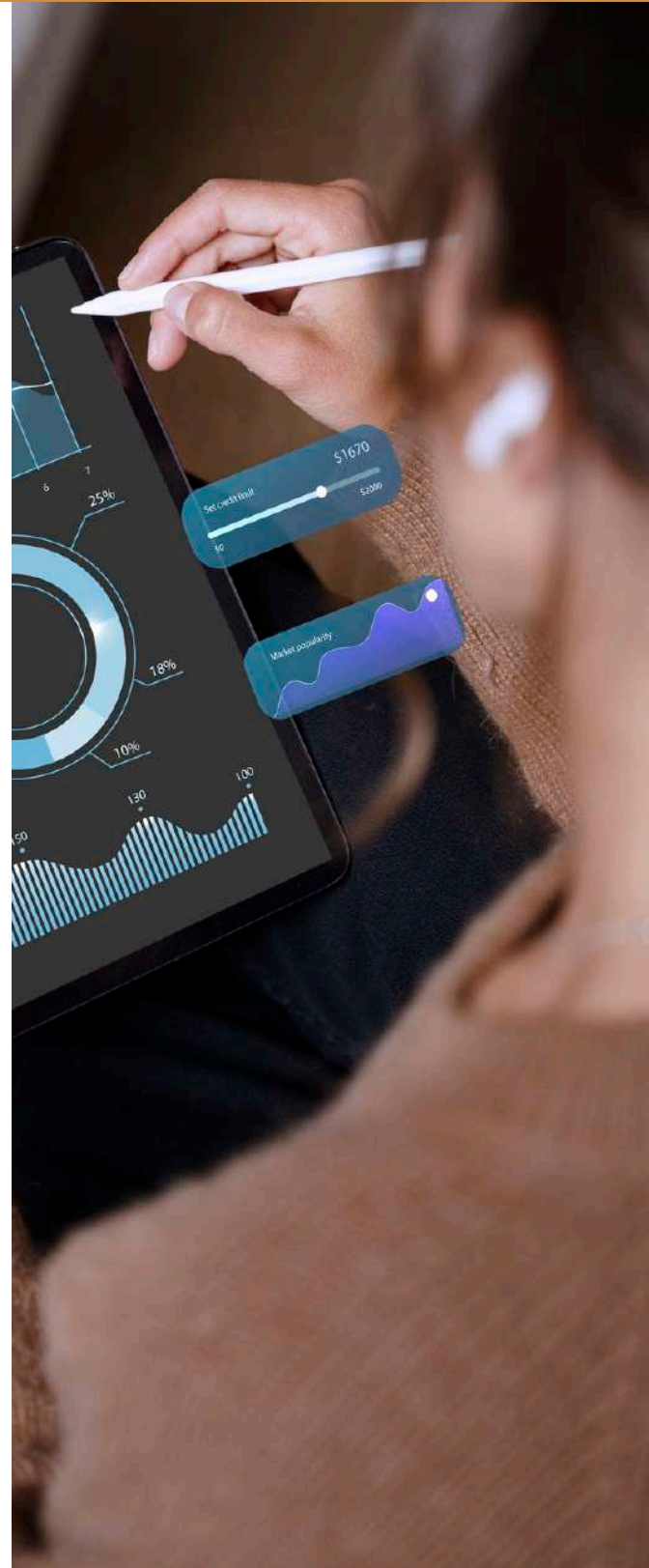
OBJETIVOS

- Desarrollar habilidades para realizar análisis económicos avanzados utilizando modelos de predicción impulsados por IA.
- Implementar soluciones de inteligencia de negocios (BI) que transformen datos en información estratégica para la toma de decisiones.
- Diseñar e implementar estrategias de transformación digital con tecnologías emergentes como IoT, Big Data y automatización empresarial.
- Optimizar la gestión de la cadena de suministro y los procesos logísticos a través de herramientas de IA y sistemas avanzados de análisis.
- Analizar casos de éxito y fracaso en la implementación de IA en diversos sectores empresariales, aplicando las mejores prácticas en sus propias organizaciones.



BENEFICIOS PROFESIONALES

- **Dominio de herramientas tecnológicas avanzadas:** Los participantes obtendrán competencias en el uso de tecnologías clave como Python, Power BI y herramientas de análisis predictivo, esenciales en el entorno empresarial moderno.
- **Capacidades en toma de decisiones estratégicas:** Podrán utilizar modelos de IA para anticipar tendencias, optimizar recursos y mejorar la competitividad en un mercado en constante cambio.
- **Liderazgo en transformación digital:** Adquirirán conocimientos para liderar procesos de innovación tecnológica y cultural en sus organizaciones, maximizando su impacto organizacional.
- **Optimización operativa y estratégica:** Desarrollarán habilidades para mejorar procesos clave en áreas como logística, gestión de inventarios y análisis del entorno económico.
- **Posicionamiento competitivo:** Este diplomado los posicionará como profesionales con competencias de alto valor, preparados para implementar IA en la creación de soluciones empresariales innovadoras.



PLAN DE ESTUDIOS

NO.	MÓDULOS	HORAS
1.	Análisis Económico y Predictivo para Decisiones Estratégicas	24
2.	Inteligencia de Negocios y Análisis de Datos con IA	24
3.	Transformación Digital e Innovación Empresarial con IA	32
4.	Gestión Inteligente de la Cadena de Suministro y Logística con IA	24
TOTAL		104

TEMARIO

Análisis Económico y Predictivo para Decisiones Estratégicas

1. Fundamentos del análisis económico

- Conceptos básicos de micro y macroeconomía
- Rol de la economía en la toma de decisiones empresariales

2. Herramientas de análisis cuantitativo

- Estadísticas descriptivas e inferenciales
- Análisis econométrico y su aplicación práctica
- Introducción a la IA en el análisis económico

3. Métodos de proyección y análisis de tendencias

- Técnicas de forecasting (predicción) y su uso en la planificación
- Modelos de predicción económica usando Machine Learning (Regresión, árboles de decisión).

4. Evaluación del entorno económico

- Indicadores económicos y su interpretación
- Análisis del ciclo económico y su impacto en las empresas

5. Aplicación de análisis de costos y beneficios

- Metodología de análisis de costos y beneficios
- Estudios de caso con herramientas de IA para proyecciones económicas (Google Colab, Python)

Inteligencia de Negocios y Análisis de Datos con IA

1. Fundamentos del análisis económico

- Definición y componentes de la inteligencia de negocios
- Beneficios de BI para la toma de decisiones empresariales

2. Herramientas y software de BI

- Comparativa de herramientas populares (Power BI, Tableau)
- Implementación y personalización de dashboards

3. Métodos de recolección de datos

- Técnicas de recolección de datos cualitativos y cuantitativos
- Fuentes de datos internas y externas

4. Visualización de datos

- Principios de diseño para la visualización efectiva
- Creación de informes y reportes claros y concisos

5. Inteligencia Artificial aplicada a BI

- Uso de IA en análisis descriptivo, predictivo y prescriptivo
- Algoritmos de clustering y clasificación en inteligencia de negocios

6. Aplicación práctica de BI

- Análisis de casos de éxito en la implementación de BI
- Ejercicios prácticos con Power BI y Python para predicciones basadas en IA



Transformación Digital e Innovación Empresarial con IA

1. Conceptos y tendencias de transformación digital

- Definición de transformación digital y sus dimensiones
- Tendencias tecnológicas que están moldeando los negocios
- Rol de la IA en la transformación digital

2. Evaluación del estado actual de la empresa

- Métodos para diagnosticar el nivel de digitalización
- Identificación de áreas clave para la transformación

3. Estrategias de cambio organizacional

- Metodologías para gestionar el cambio (Kotter, ADKAR)
- Importancia de la cultura organizacional en la transformación

4. Implementación de tecnologías digitales

- Integración de tecnologías emergentes (IA, IoT, Big Data)
- Automatización de procesos empresariales con RPA (Robotic Process Automation)

5. Casos de éxito y fracaso

- Análisis de empresas que han implementado con éxito la transformación digital
- Lecciones aprendidas de fracasos en la transformación



Transformación Digital e Innovación Empresarial con IA

1. Introducción a la cadena de suministro y logística

- Integración de tecnologías emergentes (IA, IoT, Big Data)
- Automatización de procesos empresariales con RPA (Robotic Process Automation)

2. Principios de gestión de inventarios

- Técnicas de gestión de inventarios (JIT, EOQ)
- Impacto de la gestión de inventarios en costos y servicio

3. Herramientas tecnológicas para la logística

- Sistemas de gestión de almacenes (WMS) y su funcionalidad
- Uso de ERP en la integración de la cadena de suministro
- Sistemas de optimización logística basados en IA (Algoritmos de rutas)

4. Análisis de la cadena de suministro

- Principales KPIs para evaluar el desempeño de la cadena
- Métodos de análisis de riesgo en la cadena de suministro
- Uso de gemelos digitales (Digital Twins) para simulaciones en logística.

5. Estrategias de mejora continua

- Implementación de metodologías Lean y Six Sigma en la logística
- Predicción de demanda y optimización de inventarios con IA
- Casos de estudio sobre optimización de la cadena de suministro



.dream^{by} uc em

ÉXITO Y TECNOLOGÍA A UN SOLO CLICK



¡RESERVA TU CUPO!



5859-0042



ucem.edu.ni

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



• **DIPLOMADO**

IA Aplicada a las Finanzas Empresariales



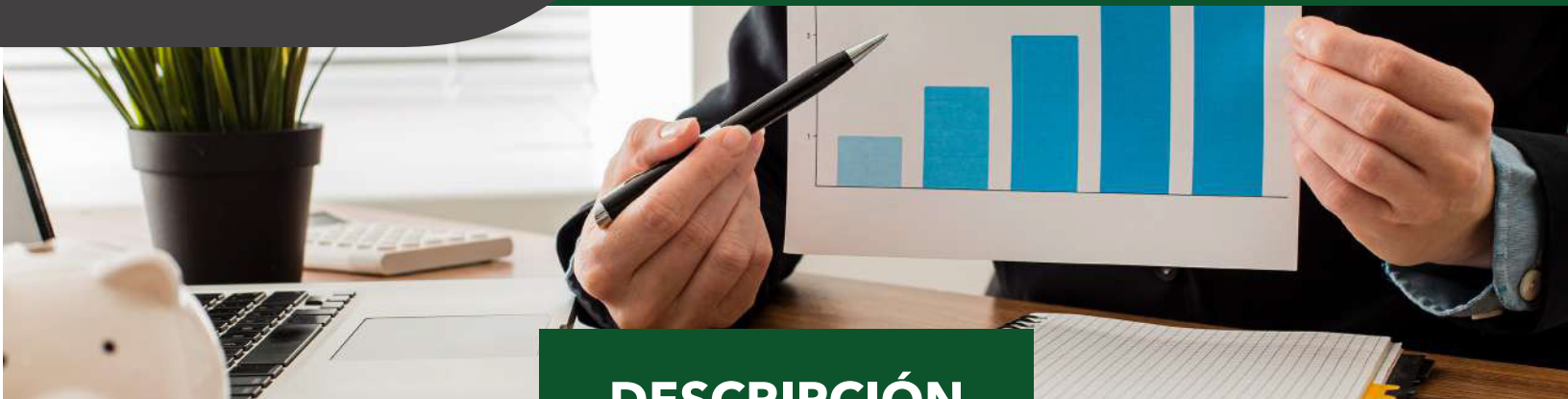
**104
HORAS**



**HYFLEX
PRESENCIAL
Y VIRTUAL
EN VIVO**



**FACILIDADES
DE PAGO**



DESCRIPCIÓN

El diplomado en **IA Aplicada a las Finanzas Empresariales** integra análisis económico avanzado, contabilidad estratégica y planificación financiera con inteligencia artificial. Enseña a interpretar datos, diseñar estrategias sostenibles y tomar decisiones empresariales con herramientas como ChatGPT. Incluye actividades prácticas para automatizar procesos, simular escenarios y optimizar análisis de datos, fortaleciendo habilidades para enfrentar desafíos financieros en un entorno competitivo.

DIRIGIDO A

El diplomado en **IA Aplicada a las Finanzas Empresariales** está diseñado para capacitar a profesionales en el uso de herramientas avanzadas de IA para transformar la gestión financiera en el entorno empresarial combinando conocimientos técnicos y estratégicos.

¡INVIERTE EN TU DESARROLLO PROFESIONAL!

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

Interpretar la Información Financiera con Apoyo de Inteligencia Artificial:

Utilizar herramientas tecnológicas avanzadas, como la inteligencia artificial, para analizar estados financieros, detectar patrones y extraer insights estratégicos que respalden la toma de decisiones informadas.

Comprender el Entorno Económico y Aplicarlo en la Planificación Estratégica:

Interpretar indicadores macro y microeconómicos, evaluando cómo factores como tasas de interés, inflación y políticas económicas impactan a las organizaciones, con el apoyo de simulaciones basadas en IA.

Evaluar y Gestionar Riesgos Financieros Utilizando Herramientas de IA:

Implementar metodologías modernas y modelos predictivos basados en inteligencia artificial para identificar, medir y mitigar riesgos financieros, mejorando la resiliencia organizacional.

Optimizar Estructuras de Costos con Análisis Tecnológicos:

Aplicar herramientas de análisis apoyadas en IA para identificar oportunidades de optimización en costos fijos y variables, y calcular puntos de equilibrio que permitan mejorar la rentabilidad empresarial.

Realizar Valoraciones Empresariales con Enfoque en IA:

Dominar métodos de valoración de empresas, como flujo de caja descontado y múltiplos de mercado, integrando herramientas de inteligencia artificial para analizar escenarios y evaluar alternativas estratégicas.

BENEFICIOS PROFESIONALES

● **Dominio de Herramientas de Inteligencia Artificial Aplicadas a las Finanzas:**

Los egresados serán capaces de utilizar tecnologías de IA para optimizar procesos financieros, realizar análisis predictivos y generar estrategias de alto impacto, aumentando su competitividad en el mercado laboral.

● **Habilidades en Análisis Financiero Avanzado y Decisiones Estratégicas:**

Adquirirán competencias avanzadas en valoración de empresas, gestión del riesgo financiero y planificación estratégica, aplicables a cualquier sector empresarial.

● **Capacidad para Gestionar Riesgos Financieros con Precisión:**

Serán expertos en identificar, analizar y mitigar riesgos financieros mediante herramientas modernas, anticipándose a los cambios del entorno económico.

● **Optimización de Recursos y Eficiencia Organizacional:**

Aprenderán a diseñar estructuras de costos eficientes y a gestionar recursos financieros y no financieros de manera estratégica, mejorando la rentabilidad empresarial.



PLAN DE ESTUDIOS

NO.	MÓDULOS	HORAS
1.	Análisis Económico para la Toma de Decisiones	24
2.	Contabilidad Estratégica y Gestión Financiera	24
3.	Análisis Financiero Avanzado y Decisiones Estratégicas	32
4.	Planificación Financiera a Largo Plazo	24

TOTAL

104

TEMARIO

● Análisis Económico para la Toma de Decisiones

- 1. Macroeconomía y microeconomía: Conceptos fundamentales.**
 - Conceptos básicos: oferta, demanda y equilibrio del mercado.
 - Factores macroeconómicos: inflación, desempleo y tasas de interés.
 - Impacto de la política fiscal y monetaria en los negocios.
 - Actividad con ChatGPT:
Preguntar: "Explica cómo una reducción en la tasa de interés afecta el consumo y la inversión."
Simular escenarios donde un aumento de la oferta de un producto impacta en el precio de equilibrio.
- 2. Indicadores económicos relevantes para la toma de decisiones.**
 - Interpretación del PIB y su relación con el ciclo económico.
 - Análisis del IPC y su impacto en los precios de los bienes.
 - Relación entre tasas de interés y tipos de cambio.
 - Actividad con ChatGPT:
Solicitar una descripción del impacto del aumento del PIB en las decisiones empresariales.
Crear gráficos explicativos con información ficticia proporcionada por ChatGPT.
- 3. Análisis de mercados y competencia: Identificación de oportunidades y amenazas.**
 - Métodos para evaluar la competencia: Porter, análisis SWOT.
 - Impacto de barreras de entrada en los mercados.
 - Actividad con ChatGPT:
Pedir un análisis SWOT para una empresa tecnológica ficticia.
Diseñar un análisis de la competencia en un mercado saturado.

4. Modelos económicos para la toma de decisiones.

- Métodos de análisis costo-beneficio.
- Evaluación de escenarios: sensibilidad y simulaciones.
- Actividad con ChatGPT:
Pedir la simulación de un modelo de oferta y demanda para evaluar precios en diferentes escenarios.

5. Evaluación de proyectos de inversión: Métodos y criterios.

- Cálculo de ROI, VAN y TIR.
- Impacto de los costos de oportunidad en las decisiones.
- Actividad con ChatGPT:
Proporcionar datos ficticios y solicitar un cálculo paso a paso del VAN.
Crear un caso práctico donde se analicen dos proyectos y se decida el más rentable.

Contabilidad Estratégica y Gestión Financiera

1. Introducción a los estados financieros.

- Elementos del balance general y su interpretación.
- Relación entre el estado de resultados y el flujo de efectivo.
- Actividad con ChatGPT:
Solicitar la creación de un balance general ficticio con datos personalizados.
Explicar el impacto de un aumento en las cuentas por cobrar en el flujo de efectivo.

2. Análisis de indicadores financieros clave.

- Indicadores de rentabilidad: margen de utilidad, ROE y ROA.
- Indicadores de liquidez: razones corriente y prueba ácida.
- Indicadores de eficiencia: rotación de inventarios y cuentas por cobrar.
- Actividad con ChatGPT:
Generar un caso práctico con datos para calcular ROE y ROA.
Analizar problemas financieros en datos hipotéticos y sugerir soluciones.

3. Control de costos y presupuestos.

- Identificación de costos fijos y variables.
- Estrategias para reducir costos sin afectar la calidad.
- Actividad con ChatGPT:
Diseñar un presupuesto operativo simplificado para una empresa ficticia.

4. Gestión del flujo de caja.

- Métodos para prever y monitorear el flujo de efectivo.
- Herramientas tecnológicas para mejorar la liquidez.
- Actividad con ChatGPT:
Crear un plan financiero para gestionar periodos de escasez de efectivo.

Análisis Financiero Avanzado y Decisiones Estratégicas

1. Interpretación avanzada de estados financieros.

- Análisis horizontal: comparación de datos a lo largo del tiempo.
- Análisis vertical: porcentajes en relación a una base común.
- Actividad con ChatGPT:
Generar gráficos explicativos de un análisis horizontal con datos ficticios.

2. Gestión del riesgo financiero.

- Identificación de riesgos: cambiarios, de crédito y de mercado.
- Estrategias para mitigar riesgos financieros.
- Actividad con ChatGPT:
Solicitar un análisis del impacto de la volatilidad cambiaria en una empresa exportadora.

3. Valoración de empresas.

- Métodos: flujo de caja descontado y múltiplos de mercado.
- Factores cualitativos y cuantitativos en la valoración.
- Actividad con ChatGPT:
Comparar dos métodos de valoración para un caso práctico ficticio.

- **4. Estructura óptima de capital.**
- Costo promedio ponderado del capital (WACC).
- Impacto del apalancamiento financiero.
- Actividad con ChatGPT:
Diseñar una simulación para encontrar la estructura de capital más eficiente.

● Planificación Financiera a Largo Plazo

- **1. Proyección de ingresos y gastos.**
- Técnicas de proyección: análisis de tendencias, sensibilidad y escenarios.
- Actividad con ChatGPT:
Crear proyecciones de ingresos para una empresa ficticia basada en crecimiento del 10% anual.
- **2. Optimización de recursos financieros y no financieros.**
- Estrategias para la asignación eficiente de recursos.
- Impacto del uso de tecnología en la eficiencia operativa.
- Actividad con ChatGPT:
Generar estrategias para optimizar el uso de recursos en un caso práctico
- **3. Planificación estratégica para el crecimiento.**
- Fusiones, adquisiciones y expansión internacional.
- Actividad con ChatGPT:
Simular un análisis para evaluar la viabilidad de una adquisición empresarial ficticia.
- **4. Gestión de riesgos financieros a largo plazo.**
- Identificación de riesgos emergentes.
- Diseño de planes de contingencia.
- Actividad con ChatGPT:
Crear un plan de contingencia para mitigar el impacto de una crisis económica hipotética.



.dream by 

ÉXITO Y TECNOLOGÍA A UN SOLO CLICK



AUTORIZADO POR



ACREDITADA POR



¡RESERVA TU CUPO!



5859-0042



ucem.edu.ni

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



• **DIPLOMADO**

Estrategias Innovadoras en Marketing Digital con IA



104 HORAS



HYFLEX PRESENCIAL Y VIRTUAL EN VIVO



FACILIDADES DE PAGO



DESCRIPCIÓN

El diplomado de **Estrategias Innovadoras en Marketing Digital con IA** forma a profesionales en el diseño e implementación de estrategias de marketing digital innovadoras, potenciadas por inteligencia artificial. A través de módulos prácticos, los participantes aprenderán a personalizar experiencias del cliente, desarrollar estrategias disruptivas, aprovechar big data y optimizar campañas digitales con herramientas avanzadas como ChatGPT, Tableau y Google Analytics.

DIRIGIDO A

El diplomado en **Estrategias Innovadoras en Marketing Digital con IA** está diseñado para capacitar a profesionales en el uso de herramientas avanzadas de IA para permitir liderar la transformación digital y maximizar el impacto de sus estrategias en un entorno competitivo y dinámico.

¡INVIERTE EN TU DESARROLLO PROFESIONAL!

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 Competencias para la Personalización del Cliente:

Aplicar estrategias digitales avanzadas que personalicen las experiencias del cliente utilizando herramientas de inteligencia artificial y análisis de datos.

Capacitar en el Diseño de Estrategias Disruptivas:

Implementar enfoques no convencionales de marketing apoyados en tecnologías emergentes, fomentando la innovación y la creatividad para transformar mercados y generar impacto.

Fortalecer Habilidades en el Análisis y Uso de Datos:

Utilizar big data, modelos predictivos y herramientas de minería de datos para tomar decisiones informadas y optimizar estrategias de marketing digital.

Incorporar el Uso de Inteligencia Artificial en Marketing Digital:

Integrar herramientas de IA, como ChatGPT y plataformas de automatización, para mejorar procesos, personalizar campañas y aumentar la eficiencia en la gestión de leads y clientes.

Proveer Conocimientos Avanzados en Marketing Digital:

Diseñar, ejecutar y optimizar estrategias digitales avanzadas, incluyendo SEO, SEM, publicidad programática, marketing de contenidos y retargeting.

Fomentar la Capacidad de Innovación Tecnológica:

Identificar y aplicar tecnologías emergentes, como realidad aumentada, machine learning y blockchain, para generar ventajas competitivas en el ámbito del marketing.

Preparar para Liderar la Transformación Digital:

Desarrollar liderazgo en proyectos de transformación digital en marketing, alineando estrategias con las tendencias actuales y las necesidades del mercado.

BENEFICIOS PROFESIONALES

● **Desarrollo de Competencias Digitales Avanzadas:**

Adquirir habilidades especializadas en marketing digital y en el uso de tecnologías emergentes, como la inteligencia artificial, que son altamente demandadas en el mercado laboral actual.

● **Aplicación Práctica de Herramientas Tecnológicas:**

Dominar plataformas y herramientas avanzadas como ChatGPT, Google Analytics, Tableau y sistemas de automatización de marketing para implementar estrategias digitales efectivas.

● **Liderazgo en Transformación Digital:**

Prepararse para liderar proyectos de transformación digital en marketing, convirtiéndose en un referente dentro de su organización o sector.

● **Capacidad de Innovación y Disrupción:**

Desarrollar estrategias disruptivas y creativas que destaquen en mercados saturados, fomentando la diferenciación competitiva.



PLAN DE ESTUDIOS

NO.	MÓDULOS	HORAS
1.	Estrategias Digitales y Personalización del Cliente	24
2.	Marketing Disruptivo y Colaborativo	24
3.	Estrategias de Marketing basadas en Datos	24
4.	Estrategias Avanzadas en Marketing Digital	32

TOTAL

104

TEMARIO

● Estrategias Digitales y Personalización del Cliente

1. Introducción a la Personalización del Cliente
 - Concepto de personalización y su evolución.
 - Beneficios para empresas y consumidores.
2. Herramientas y Plataformas de Personalización Digital con IA
 - Tipos de herramientas avanzadas (Dynamic Yield, Salesforce, Adobe Experience Manager)
 - Aplicaciones de IA generativa para personalizar contenido (ChatGPT, Jasper).
3. Análisis de Datos y Segmentación Avanzada
 - Métodos de recopilación de datos y segmentación.
 - Modelos predictivos basados en IA para identificar patrones de comportamiento.
4. Implementación de Estrategias de Marketing Personalizado
 - Diseño de estrategias utilizando IA.
 - Ejemplos de campañas personalizadas basadas en datos.
5. Enfoque en Tecnologías Emergentes
 - Impacto del machine learning y blockchain en la personalización.
 - Realidad aumentada y virtual en experiencias de cliente.

● Marketing Disruptivo y Colaborativo

1. Fundamentos del Marketing Disruptivo
 - Definición y diferencias con el marketing tradicional.
 - Principales características y herramientas disruptivas.

- 2. Estrategias Disruptivas con IA
 - Uso de IA generativa para innovar en campañas (MidJourney, DALL-E).
 - Casos prácticos de IA aplicada a estrategias disruptivas.
- 3. Colaboración y Co-Creación con Consumidores
 - Modelos de co-creación potenciados por IA.
 - Ejemplos de proyectos colaborativos en marketing.
- 4. Talleres de Ideación con IA
 - Metodologías como Design Thinking apoyadas con IA.
 - Evaluación de ideas disruptivas generadas por ChatGPT.

○ Estrategias de Marketing basadas en Datos

- 1. Introducción al Marketing Basado en Datos
 - Evolución y relevancia del marketing basado en datos.
- 2. Técnicas de Análisis Predictivo con IA
 - Métodos de análisis predictivo y minería de datos.
 - Herramientas como Google Analytics 4 y Tableau con IA.
- 3. Big Data y Modelos Predictivos en Marketing
 - Uso de machine learning para identificar tendencias y patrones.
 - Aplicaciones de IA para segmentar y personalizar estrategias.
- 4. Proyectos Basados en Datos Reales con IA
 - Transformación de datos en insights aplicables.
 - Diseño de dashboards automatizados para análisis en tiempo real.

○ Estrategias Avanzadas en Marketing Digital

- 1. SEO y SEM con Inteligencia Artificial
 - Automatización de investigación de palabras clave.
 - Generación de copys con IA para campañas SEM.

- 2. Publicidad Programática y Retargeting Avanzado
 - Plataformas de retargeting basadas en IA.
 - Optimización de conversiones mediante machine learning.

- 3. Marketing de Contenidos con IA
 - Uso de herramientas como Jasper para crear contenido persuasivo.
 - Estrategias de inbound marketing automatizadas.

- 4. Automatización del Marketing y Gestión de Leads
 - Creación de flujos automatizados en HubSpot, Marketo y Mailchimp.
 - Análisis y calificación de leads utilizando IA.

- 5. Analítica Web y Métricas de Rendimiento con IA
 - Análisis de tráfico y comportamiento del usuario.
 - Visualización de datos con Tableau y Power BI.





.dream by 

ÉXITO Y TECNOLOGÍA A UN SOLO CLICK



AUTORIZADO POR



ACREDITADA POR



¡RESERVA TU CUPO!



5859-0042



ucem.edu.ni

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



• **DIPLOMADO**

Estrategias Financieras Innovadoras con IA



**104
HORAS**



**HYFLEX
PRESENCIAL
Y VIRTUAL
EN VIVO**



**FACILIDADES
DE PAGO**



DESCRIPCIÓN

El Diplomado **Estrategias Financieras Innovadoras con IA** ofrece a los participantes una formación integral en la gestión financiera avanzada, combinando principios tradicionales con aplicaciones prácticas de inteligencia artificial. A través de un enfoque práctico y actualizado, el programa prepara a los profesionales para optimizar la toma de decisiones, desarrollar estrategias financieras disruptivas.

DIRIGIDO A

El diplomado en **Estrategias Financieras Innovadoras con IA** está diseñado para capacitar a profesionales en el uso de herramientas avanzadas de IA para transformar la gestión financiera en el entorno empresarial combinando conocimientos técnicos y estratégicos.

¡INVIERTE EN TU DESARROLLO PROFESIONAL!

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

Fundamentos y Gestión Financiera:

Proveer una base sólida en principios y prácticas de la gestión financiera, enfocada en la optimización de recursos empresariales.

Análisis y Decisiones con IA:

Desarrollar competencias en el uso de herramientas de inteligencia artificial para realizar análisis financieros avanzados y tomar decisiones estratégicas basadas en datos.

Innovación en Productos Financieros:

Identificar y aplicar metodologías innovadoras para diseñar y desarrollar productos financieros que respondan a las necesidades del mercado.

Estrategias de Sostenibilidad:

Formular estrategias financieras sostenibles que alineen los objetivos empresariales con el crecimiento económico y la responsabilidad social.

Gestión del Riesgo Financiero:

Implementar técnicas avanzadas para evaluar y mitigar riesgos financieros utilizando herramientas analíticas y de IA.

Transformación Tecnológica:

Explorar tendencias emergentes en tecnología financiera (FinTech) y su aplicación en el contexto empresarial.

Creación de Valor Organizacional:

Diseñar estrategias que integren la innovación financiera y el uso de IA para maximizar el valor de las organizaciones.

BENEFICIOS PROFESIONALES

- **Dominio de Herramientas Avanzadas:**
Adquirirás conocimientos prácticos sobre inteligencia artificial aplicada a las finanzas, lo que te permitirá optimizar procesos y mejorar la toma de decisiones estratégicas.
- **Enfoque Innovador:**
Aprenderás a diseñar y desarrollar estrategias financieras disruptivas que integren tecnologías emergentes, fortaleciendo tu perfil como profesional vanguardista.
- **Competitividad en el Mercado Laboral:**
Elevarás tu capacidad para enfrentar los desafíos financieros complejos, convirtiéndote en un profesional altamente valorado en un entorno empresarial en constante cambio.
- **Mejora en la Toma de Decisiones:**
Desarrollarás habilidades analíticas para evaluar riesgos, proyectar escenarios y maximizar la rentabilidad empresarial mediante el uso de IA y herramientas de análisis financiero avanzado.



PLAN DE ESTUDIOS

NO.	MÓDULOS	HORAS
1.	Gestión Financiera con IA	32
2.	Decisiones Financieras y Gestión del Capital con Apoyo de IA	24
3.	Estrategias Financieras con IA	24
4.	Innovación y Desarrollo de Productos Financieros con IA	24
TOTAL		104

TEMARIO

● Gestión Financiera con IA

1. Fundamentos de la gestión financiera

- Uso de plataformas con IA para análisis financiero.
- Automatización en la elaboración de informes financieros.

2. Análisis financiero avanzado

- Modelos predictivos basados en IA para análisis de tendencias.
- Visualización avanzada con herramientas de IA (e.g., Power BI con AI)

3. Presupuestación inteligente y control financiero

- Presupuestos dinámicos generados por IA.
- Aplicación de IA para seguimiento presupuestario en tiempo real.

4. Gestión del capital de trabajo

- Optimización de flujos de caja mediante algoritmos de IA.

5. Evaluación del rendimiento financiero

- Uso de IA para calcular y monitorear indicadores clave de desempeño (KPI).

● Decisiones Financieras y Gestión del Capital con Apoyo de IA

1. Estructura de capital y su importancia

- Modelos de optimización de estructura de capital con IA.

2. Costo del capital y valoración de proyectos

- Algoritmos de IA para calcular costo de capital.
- Simulación de escenarios para valoración de inversiones.

3. Análisis de inversiones

- Modelos de decisión asistidos por IA (VPN, TIR).

4. Financiamiento inteligente

- Plataformas digitales para la gestión de fuentes de financiamiento.

5. Políticas de dividendos asistidas por IA

- Análisis de impacto financiero mediante aprendizaje automático.

○ Estrategias Financieras con IA

○ 1. Diseño de estrategias financieras

- Incorporación de análisis predictivo en la planificación estratégica.

○ 2. Gestión del riesgo financiero

- Herramientas de IA para identificar y mitigar riesgos financieros.

○ 3. Finanzas corporativas y estrategia de crecimiento.

- Uso de machine learning para identificar oportunidades de expansión.

○ 4. Planificación financiera a largo plazo

- Modelos de análisis de escenarios con IA.

○ 5. Evaluación de estrategias

- Uso de dashboards interactivos para monitoreo continuo.





Innovación y Desarrollo de Productos Financieros con IA

- **1. Fundamentos de la innovación financiera**
- IA en la identificación de tendencias del mercado.
- **2. Desarrollo de productos financieros inteligentes**
- Aplicación de algoritmos de IA para personalización de productos.
- **3. Regulación y cumplimiento**
- IA para el monitoreo automatizado de cumplimiento regulatorio.
- **4. Estrategias de lanzamiento y análisis post-lanzamiento**
- Herramientas de IA para evaluar el éxito de productos financieros.
- **5. Casos de éxito en innovación financiera**
- Análisis de empresas que usan IA para liderar el mercado financiero.





.dream ^{by} 

ÉXITO Y TECNOLOGÍA A UN SOLO CLICK



¡RESERVA TU CUPO!



5859-0042



ucem.edu.ni

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



• **DIPLOMADO**

Emprendimiento e Innovación Disruptiva con IA



**104
HORAS**



**HYFLEX
PRESENCIAL
Y VIRTUAL
EN VIVO**



**FACILIDADES
DE PAGO**



DESCRIPCIÓN

El diplomado en Emprendimiento e Innovación Disruptiva con IA aborda la creciente necesidad de formar líderes capaces de identificar oportunidades, transformar ideas en soluciones innovadoras y gestionar negocios sostenibles que respondan a las demandas cambiantes del mercado. Los participantes aprenderán a identificar oportunidades de negocio, optimizar procesos y escalar sus proyectos de manera sostenible, a través de un enfoque práctico con casos reales y simulaciones automatizadas.

DIRIGIDO A

Este diplomado capacita a emprendedores y líderes empresariales en la creación de modelos de negocio innovadores, estrategias de marketing integradas y gestión financiera eficiente, utilizando herramientas avanzadas de inteligencia artificial.

¡INVIERTE EN TU DESARROLLO CON UCEM!

Las asignaturas serán impartidas por especialistas nacionales e internacionales

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

OBJETIVOS

Identificar oportunidades de negocio:

Analizar tendencias de mercado y detectar áreas de innovación utilizando herramientas avanzadas y técnicas de inteligencia artificial.

Integrar tecnologías emergentes:

Aplicar soluciones basadas en inteligencia artificial para optimizar procesos, personalizar servicios y maximizar el impacto de los proyectos empresariales.

Diseñar modelos de negocio innovadores:

Elaborar propuestas de valor diferenciadas y planes estratégicos que incluyan la sostenibilidad y escalabilidad de los proyectos.

Gestionar recursos de manera efectiva:

Adquirir habilidades para la planificación financiera, el control presupuestario y la atracción de financiamiento mediante metodologías modernas.

Liderar proyectos con enfoque disruptivo:

Implementar metodologías ágiles como Scrum y Design Thinking para gestionar equipos y desarrollar soluciones innovadoras.

Fomentar la escalabilidad empresarial:

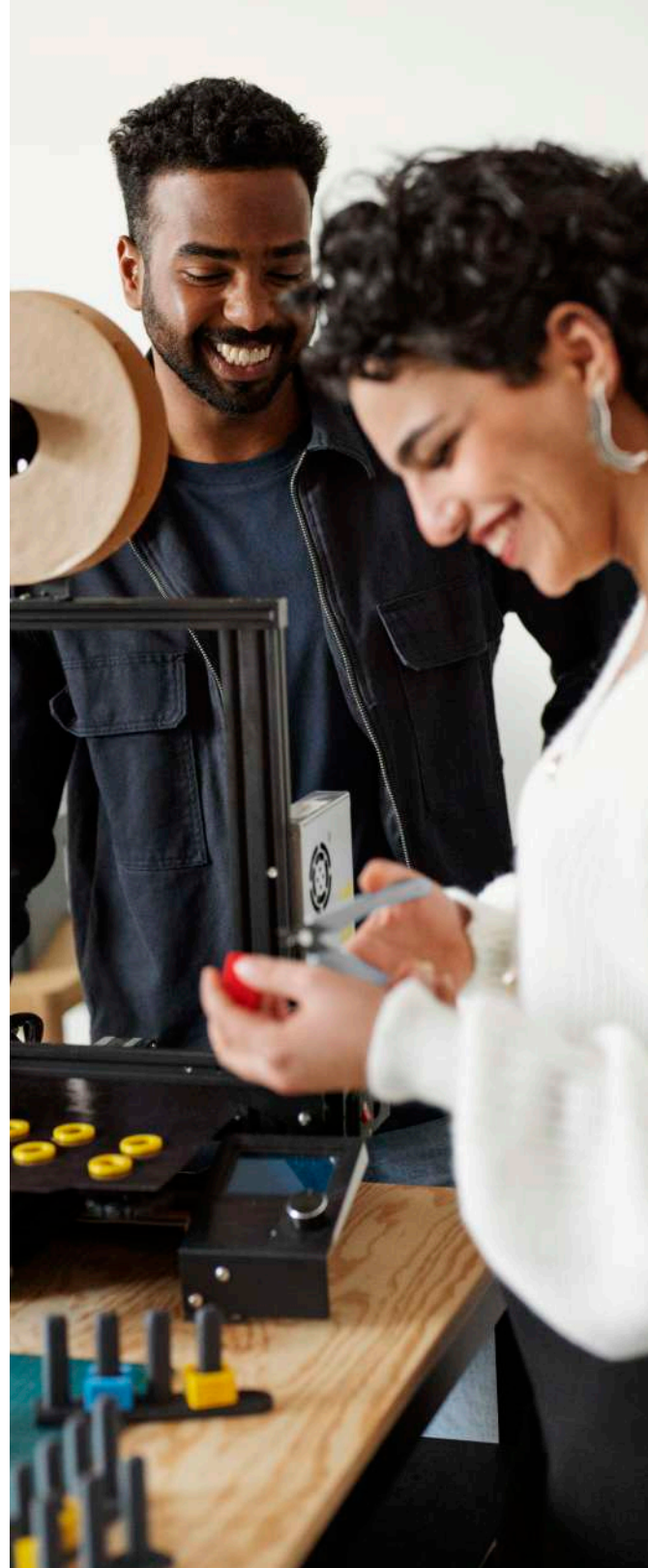
Diseñar estrategias para la expansión y el crecimiento de proyectos mediante el uso de simulaciones predictivas y análisis de big data.

Promover la colaboración y la creatividad:

Generar entornos de co-creación que impulsen la innovación y permitan la integración de ideas disruptivas en las organizaciones.

BENEFICIOS PROFESIONALES

- **Dominio de la Innovación y la IA:** Adquirir conocimientos avanzados sobre cómo integrar herramientas de inteligencia artificial en proyectos emprendedores, optimizando procesos y creando soluciones disruptivas.
- **Habilidades para Identificar Oportunidades de Negocio:** Desarrollar la capacidad de analizar tendencias de mercado, identificar nichos de oportunidad y diseñar modelos de negocio sostenibles y escalables.
- **Liderazgo en Proyectos Innovadores:** Fortalecer competencias de liderazgo y gestión estratégica para liderar equipos en entornos dinámicos y competitivos, aprovechando metodologías ágiles y tecnologías emergentes.
- **Capacitación en Modelos de Negocio Disruptivos:** Diseñar propuestas de valor diferenciadas y estrategias innovadoras que respondan a las demandas del mercado globalizado.
- **Desarrollo de Estrategias de Escalabilidad Empresarial:** Aprender a planificar y ejecutar estrategias para expandir proyectos y empresas mediante análisis predictivo y simulaciones basadas en IA.



PLAN DE ESTUDIOS

NO.	MÓDULOS	HORAS
1.	Innovación y Emprendimiento	24
2.	Estrategia de Marketing Digital y Tradicional con IA	24
3.	Finanzas y Estrategia de Expansión para Emprendedores	32
4.	Implementación y Escalabilidad de Negocios con IA	24
TOTAL		104

TEMARIO

Innovación y Emprendimiento

1. Fundamentos de Innovación y Emprendimiento

- Conceptos clave y diferencias entre innovación incremental y disruptiva
- Tipos de innovación: productos, servicios, procesos y modelos de negocio
- Impacto de la IA en la innovación empresarial

2. Creatividad y Generación de Ideas Innovadoras

- Técnicas de brainstorming y pensamiento lateral potenciadas por IA
- Análisis de mercado y validación de hipótesis con herramientas digitales
- Prototipado rápido y simulaciones de ideas

3. Diseño de Modelos de Negocio

- Uso de herramientas como Canvas y Lean Startup, integrando IA
- Personalización de productos y servicios mediante algoritmos predictivos
- Planificación estratégica para el lanzamiento y crecimiento

4. Gestión del Proceso Emprendedor

- Metodologías ágiles (Scrum, Kanban) apoyadas por IA.
- Gestión de equipos y liderazgo en proyectos innovadores.
- Gestión del cambio organizacional en entornos dinámicos.

5. Estudio de Casos y Taller Práctico

Análisis de startups exitosas y fracasos emblemáticos

Desarrollo de un proyecto emprendedor aplicando las herramientas aprendida

Estrategia de Marketing Digital y Tradicional con IA

1. Introducción al Marketing Digital y Tradicional

- Evolución y diferencias entre ambos enfoques
- Tendencias emergentes en marketing con IA

2. Segmentación y Estrategias Basadas en Datos

- Análisis predictivo y clustering de audiencias con IA
- Definición de objetivos y KPIs

3. Plataformas y Herramientas Digitales

- Publicidad en redes sociales, SEO, SEM y marketing de contenidos
- Automatización y análisis en la gestión de campañas digitales

4. Técnicas de Marketing Tradicional

- Publicidad en medios impresos y eventos
- Integración de IA para optimizar estrategias tradicionales

5. Casos de Éxito y Taller de Estrategias Combinadas

- Diseño y evaluación de una campaña híbrida (digital + tradicional)

Finanzas y Estrategia de Expansión para Emprendedores

1. Gestión Financiera y Presupuestación

Uso de herramientas digitales para control presupuestario

Análisis de costos con simulaciones de IA

4. Análisis Financiero y Evaluación de Inversiones

- Interpretación avanzada de estados financieros
- Simulaciones de ROI y proyecciones con IA

3. Estrategias de Financiamiento

- Capital de riesgo, crowdfunding y préstamos bancarios
- Preparación de documentos y negociación para atraer inversionistas

4. Expansión y Crecimiento Empresarial

- Identificación de nuevos mercados con análisis de big data
- Taller de diseño de estrategias de expansión

5. Casos de Estudio y Proyecto Final

- Análisis de empresas que integraron IA en su crecimiento
- Presentación de un plan financiero para startups



Implementación y Escalabilidad de Negocios con IA

1. Planificación y Lanzamiento de Proyectos con IA

- Herramientas de planificación operativa potenciadas por IA
- Uso de algoritmos para simular escenarios de lanzamiento y flujos de trabajo.
- Taller práctico: Diseño de planes operativos con simulaciones asistidas por IA

2. Logística y Gestión de la Cadena de Suministro con IA

- Aplicaciones de IA en la optimización de la cadena de suministro
- Predicción de demandas e inventarios con aprendizaje automático
- Automatización de procesos logísticos y gestión de inventarios
- Caso práctico: Implementación de un sistema de gestión de suministro basado en IA

3. Estrategias de Crecimiento y Escalabilidad Asistidas por IA

- Identificación de oportunidades de expansión mediante análisis de big data
- Creación de modelos de negocio escalables con simulaciones predictivas
- Uso de algoritmos de recomendación para personalizar la expansión hacia nuevos mercados
- Taller práctico: Estrategia de escalabilidad basada en predicciones de IA

4. Monitoreo del Desempeño y Ajustes con IA

- Uso de dashboards inteligentes para monitoreo en tiempo real
- Automatización de reportes y análisis de rendimiento
- Ajustes estratégicos basados en datos predictivos
- Ejercicio práctico: Diseño de KPIs dinámicos con herramientas de IA

5. Casos Prácticos y Talleres

- Análisis de empresas que han escalado utilizando IA (e.g., Amazon, Alibaba)
- Desarrollo de un proyecto empresarial donde se integren soluciones de IA para la escalabilidad
- Presentación y retroalimentación de proyectos





.dream^{by} uc em

ÉXITO Y TECNOLOGÍA A UN SOLO CLICK



¡RESERVA TU CUPO!



5859-0042



ucem.edu.ni

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



• **DIPLOMADO**

Estrategias Avanzadas en Ventas y Negociación con Apoyo de la IA



104 HORAS



HYFLEX PRESENCIAL Y VIRTUAL EN VIVO



FACILIDADES DE PAGO



DESCRIPCIÓN

El diplomado en **Estrategias Avanzadas en Ventas y Negociación con Apoyo de la IA** es un programa de 104 horas dirigido a profesionales de ventas, líderes comerciales y empresarios. Busca perfeccionar habilidades en gestión de ventas y técnicas de negociación efectiva, combinando planificación y tácticas orientadas a resultados.

DIRIGIDO A

El diplomado en **Estrategias Avanzadas en Ventas y Negociación con Apoyo de la IA** está diseñado para capacitar a profesionales en el uso de herramientas avanzadas de IA para transformar la gestión financiera en el entorno empresarial combinando conocimientos técnicos y estratégicos.

¡INVIERTE EN TU DESARROLLO PROFESIONAL!

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 Avanzadas en Ventas y Negociación:
Incorporando herramientas de Inteligencia Artificial para optimizar la toma de decisiones, la segmentación de clientes y el análisis de tendencias de mercado.

Capacitar a los Participantes en la Creación y Personalización de Propuestas de Valor:
Utilizando IA para analizar las necesidades específicas de los clientes y diseñar soluciones estratégicas que aumenten las probabilidades de éxito.

Formar en Técnicas Avanzadas de Negociación:
Con énfasis en la integración de IA para simular escenarios y ajustar tácticas de acuerdo con los comportamientos y reacciones de las partes involucradas.

Entrenar a los Participantes en la Gestión Estratégica de Relaciones con Clientes:
Utilizando herramientas de IA para mejorar la fidelización, la comunicación y la personalización de las experiencias del cliente.

Optimizar el Rendimiento de los Equipos de Ventas, Mediante el uso de IA para Evaluar:
El desempeño individual y colectivo, identificar áreas de mejora y aplicar estrategias de motivación y formación continuas.

Incorporar la Inteligencia Artificial en la Medición y Evaluación del Desempeño Comercial:
Proporcionando a los participantes las herramientas necesarias para realizar seguimientos y ajustes dinámicos en tiempo real, en base a datos y métricas generadas por IA.

BENEFICIOS PROFESIONALES

● **Mejora en las Habilidades de Ventas y Negociación**

Adquirirás estrategias avanzadas de ventas y negociación, desarrollando habilidades para abordar situaciones complejas y alcanzar acuerdos más efectivos y rentables.

● **Aplicación de Inteligencia Artificial en el Proceso Comercial:**

Dominarás el uso de herramientas de IA que optimizan la segmentación de clientes y mejorar los resultados .

● **Desarrollo de Propuestas de Valor Competitivas:**

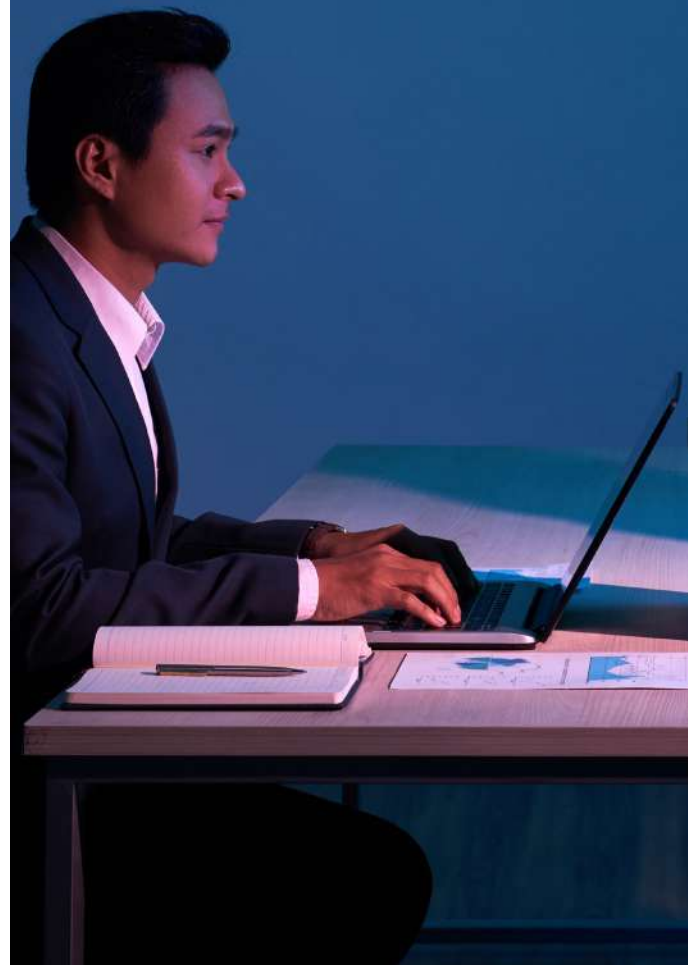
Serás capaz de crear propuestas de valor altamente personalizadas y alineadas con las necesidades específicas de los clientes.

● **Optimización de la Gestión de Relaciones con Clientes:**

Mejorarás la fidelización de clientes mediante el uso de IA para personalizar la comunicación y las ofertas.

● **Incremento en la Eficiencia del Equipo de Venta:**

Adquirirás las herramientas necesarias para liderar equipos de ventas más eficientes y productivos.



PLAN DE ESTUDIOS

NO.	MÓDULOS	HORAS
1.	Estrategias Avanzadas en Ventas	32
2.	Desarrollo de Propuestas de Valor Competitivas	16
3.	Técnicas Avanzadas de Negociación	24
4.	Gestión Estratégica con Clientes y Equipos de Ventas	32

TOTAL

104

TEMARIO

○ Estrategias Avanzadas en Ventas

- Introducción a las Estrategias de Ventas
 1. Definición y tipos de estrategias
 2. Tendencias actuales en ventas
 3. Uso de IA en Ventas: Herramientas de IA para la segmentación avanzada de clientes y predicción de tendencias de compra.
- Análisis de Mercado con IA
 1. Herramientas de análisis (SWOT, PESTEL)
 2. Análisis Predictivo: Uso de IA para analizar el comportamiento de los consumidores y la competencia, predecir oportunidades y ajustar estrategias.
- Segmentación de Clientes con IA
 1. Métodos de segmentación
 2. Creación de Perfiles de Clientes con IA: Uso de datos para crear perfiles detallados y estrategias personalizadas.
- Técnicas de Cierre Avanzadas
 1. Psicología del cierre
 2. Estrategias de cierre efectivas
 3. Optimización de Técnicas de Cierre con IA: Implementación de IA para personalizar interacciones y optimizar la tasa de cierre.
- Medición y Evaluación de Resultados con IA
 1. KPIs en ventas.



Desarrollo de Propuestas de Valor Competitivas

- Concepto de Propuesta de Valor
 1. Elementos clave de una propuesta
 2. Diferencia entre propuesta de valor y oferta
 3. Generación de Propuestas Personalizadas con IA: Uso de IA para personalizar propuestas de valor según datos de clientes.
- Investigación de Mercado con IA
 1. Comprensión de necesidades del cliente
 2. Herramientas de IA para Investigación: Plataformas que utilizan IA para analizar tendencias de mercado y la competencia en tiempo real.
- Diseño de Propuestas de Valor con IA
 1. Métodos para crear propuestas efectivas
 2. Optimización de Propuestas con IA: Ajuste dinámico de propuestas basadas en la retroalimentación y cambios en el mercado.
- Presentación de Propuestas
 1. Técnicas de presentación persuasiva
 2. Herramientas visuales para el soporte.

Técnicas Avanzadas de Negociación

- Fundamentos de la Negociación
 1. Principios de la negociación efectiva
 2. Estilos de negociaciónPreparación para la Negociación con IA
 1. Establecimiento de objetivos
 2. Uso de IA en la Preparación: Utilización de IA para analizar datos históricos y simular diferentes escenarios de negociación.
- Técnicas de Negociación Avanzadas
 1. Negociación basada en intereses
 2. Uso de tácticas psicológicas
 3. IA para la Negociación: Análisis de respuestas y adaptación de tácticas basadas en el comportamiento de la otra parte.
- Cierre y Manejo de Conflictos con IA
 1. Estrategias para cerrar acuerdos
 2. Resolución de Conflictos con IA: Herramientas para predecir y gestionar conflictos durante las negociaciones.

○ Gestión Estratégica con Clientes y Equipos de Ventas

- Fundamentos de la Gestión de Clientes con IA
 1. CRM y su importancia
 2. Automatización de CRM con IA: Uso de IA para mejorar la segmentación y personalización en las interacciones con clientes.
- Estrategias de Fidelización con IA
 1. Métodos para aumentar la lealtad del cliente
 2. IA para Programas de Fidelización: Análisis de datos para predecir el comportamiento del cliente y personalizar las ofertas.
- Liderazgo en Equipos de Ventas con IA
 1. Estilos de liderazgo efectivo
 2. Gestión del Desempeño con IA: Uso de IA para analizar el rendimiento de los equipos y mejorar la motivación.
- Comunicación Efectiva con IA
 1. Técnicas de comunicación interpersonal
 2. Herramientas de IA para la Comunicación: Implementación de chatbots y asistentes virtuales para mejorar la atención al cliente y la comunicación interna.
- Evaluación del Desempeño de Ventas con IA
 1. Establecimiento de metas y objetivos
 2. Herramientas de IA para la Evaluación de Ventas: Uso de plataformas de IA para analizar los resultados y hacer ajustes estratégicos en tiempo real.





.dream by 

ÉXITO Y TECNOLOGÍA A UN SOLO CLICK



AUTORIZADO POR



ACREDITADA POR



¡RESERVA TU CUPO!



5859-0042



ucem.edu.ni

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