

# 专科文凭

通过人工智能进行商业关系的沟通与管理



## 专科文凭 通过人工智能进行商业关系的沟通与管理

- » 模式:在线
- » 时长: 3个月
- » 学位: TECH 科技大学
- » 课程表:自由安排时间
- » 考试模式:在线

网页链接: [www.techitute.com/cn/artificial-intelligence/postgraduate-diploma/postgraduate-diploma-communication-business-relationship-management-artificial-intelligence](http://www.techitute.com/cn/artificial-intelligence/postgraduate-diploma/postgraduate-diploma-communication-business-relationship-management-artificial-intelligence)

# 目录

01

介绍

---

4

02

目标

---

8

03

课程管理

---

12

04

结构和内容

---

16

05

方法

---

22

06

学位

---

30

# 01 介绍

人工智能(AI)营销自动化是通信行业企业面临的一个关键问题原因有很多。包括处理重复性任务,如发送后续电子邮件,安排社交媒体帖子和评估结果。这让专业人员有更多时间专注于策略任务。与此相关的是,该技术自身的工具可以自动实时调整广告策略,从而实现投资回报最大化(包括优化出价,预算和广告定位)。为此,TECH将推出一项在线培训,深入探讨如何通过人工智能优化流程。



“

通过540个小时的  
最佳数字教学, 定  
制销售方案”

在竞争激烈的商业环境中,各机构都希望通过分析对话和趋势来详细了解消费者。因此,机器学习系统变得尤为重要。这是因为它可用于监测品牌跟踪社交网络上对公司的提及,以评估公众对其产品或服务的看法。因此,专家们可以制定全面的策略维护组织的正面形象并及时解决出现的任何问题。

面对这一现实,TECH正在设计了一门开创性的课程深入分析传播数据为策略决策服务。该课程将为学生提供最先进的识别和评估用户情绪的系统。此外,大纲还将强调利用大数据分析通信。因此,教学内容将涉及使用聊天机器人等工具自动解决问题。这门课程还将鼓励毕业生改善用户的数字体验,以建立用户忠诚度。此外,培训还将侧重于自动竞争对手监测和预测性竞争监控。

通过 Relearning的教学方法和多媒体资源,学生可以每周7天,每天24小时灵活地获取学习材料。该学位是100%在线提供的,这意味着学生可以按照自己的进度和时间安排进行学习。此外,特聘讲师都是通信人工智能领域的专家拥有丰富的工作和研究经验。这个专科文凭为市场营销专业人员提供了一个提高技能的独特机会。TECH以创新的形式和最新的内容提供严谨,高质量的教学。

这个**通过人工智能进行商业关系的沟通与管理专科文凭**包含市场上最完整和最新的课程。主要特点是:

- 由人工智能在营销和传播领域的专家介绍案例研究的发展情况
- 本书的内容图文并茂,示意性强实用性强为专业实践所必需的学科提供了完整而实用的信息
- 实践练习包括自我评估以改善学习效果
- 特别强调创新的方法论
- 提供理论课程,专家解答问题争议话题的讨论论坛以及个人思考作业等
- 可以从任何联网的固定或移动设备上观看内容



你将能够预测市场  
趋势开发创新产品  
在竞争中脱颖而出"

“

创建交互式仪表板  
在一个地方动态可  
视化数据和指标”

该课程的教学团队包括该领域的专业人士，他们将在培训中分享他们的工作经验还有来自知名社会和著名大学的专家。

通过采用最新的教育技术制作的多媒体内容，专业人士将能够进行情境化学习即通过模拟环境进行沉浸式培训以应对真实情况。

这门课程的设计集中于基于问题的学习，通过这种方式专业人士需要在整个学年中解决所遇到的各种实践问题。为此，你将得到由知名专家制作的新型交互式视频系统的帮助。

你将使用最先进的预测分析技术来验证广告效果。

感谢革命性的Relearning方法，  
你将以最佳方式整合所有知识  
成功实现你所追求的结果。



# 02 目标

完成培训后,毕业生将掌握新兴的人工智能技术以分析通信和营销数据。这将使他们能够开发自动化流程优化各种广告活动。此外,他们还将利用客户在社交网络上发表的意见来分析客户的行为和感受。因此,专家们将预测消费者的需求并针对这些因素开发产品。为了丰富用户体验,将在销售过程中实施虚拟助理主动解决用户的各种疑问。





“

教学没有固定时间表从第一天起就有教学大纲。设定自己的学习节奏!”



## 总体目标

- 了解人工智能如何改变数字营销策略的基本原理
- 开发,集成和管理聊天机器人和虚拟助理以改善与客户的互动
- 通过人工智能程序化广告深化在线广告购买的自动化和优化
- 解读大数据制定数字营销策略决策
- 在电子邮件营销策略中应用人工智能实现定制和营销活动自动化
- 探索人工智能在数字营销领域的新兴趋势了解其对行业的潜在影响

“

以创新的多媒体格式提供教育领域最新的学术内容,优化你的学习”





## 具体目标

### 模块 1. 利用人工智能实现营销流程自动化和优化

- ◆ 利用人工智能开发营销自动化流程
- ◆ 将数据和平台整合到自动化营销策略中
- ◆ 通过机器学习优化广告活动
- ◆ 利用人工智能分析社交媒体上的情感, 充分利用客户反馈

### 模块 2. 用于决策的通信和营销数据分析

- ◆ 掌握用于分析通信和营销数据的特定技术
- ◆ 将人工智能应用于大数据分析
- ◆ 为知情决策开发预测分析技术
- ◆ 利用人工智能改进营销策略

### 模块 3. 利用人工智能进行销售和创造销售线索

- ◆ 通过IA培育产生潜在客户的工具程序
- ◆ 在销售过程中使用虚拟助理
- ◆ 通过机器学习预测消费者需求
- ◆ 了解销售领域的主要创新和预测

# 03 课程管理

为了设计和实施该课程, TECH组建了一支专业团队专门从事人工智能进行商务沟通和关系管理的工作。除了长期的职业生涯, 这些专家仍然活跃在各自的公司为其提供最具创新性的数字解决方案。这些专家致力于实现卓越的程序, 定期更新知识, 从而始终处于机器学习的最前沿。这样, 学习者就能获得高水平的教学材料和新技能从而丰富他们的不同工作流程。



“

由通信人工智能领域杰出专业人士组成的教学团队将为你提供支持”

## 管理人员



### Peralta Martín-Palomino, Arturo 博士

- Prometheus Global Solutions的首席执行官和首席技术官
- Korporate Technologies的首席技术官
- IA Shepherds GmbH 首席技术官
- 联盟医疗顾问兼业务战略顾问
- DocPath设计与开发总监
- -卡斯蒂利亚拉曼恰大学计算机工程博士
- 卡米洛-何塞-塞拉大学的经济学, 商业和金融学博士
- -卡斯蒂利亚拉曼恰大学心理学博士
- 伊莎贝尔一世大学行政工商管理硕士
- 伊莎贝尔一世大学商业管理与营销硕士
- Hadoop培训大数据专家硕士
- -卡斯蒂利亚拉曼恰大学高级信息技术硕士
- 成员: SMILE研究组



### Sánchez Mansilla, Rodrigo 先生

- ◆ AI Shepherds GmbH数字顾问
- ◆ Kill Draper数字客户经理
- ◆ Kuarere数字主管
- ◆ Arconi Solutions, Deltoid Energy和Brinergy Tech的数字市场营销经理
- ◆ 创始人兼全国销售与营销经理
- ◆ Power 商学院数字营销硕士 (MDM)
- ◆ 布宜诺斯艾利斯大学工商管理 (BBA) 学位

## 教师

### Parreño Rodríguez, Adelaida 女士

- ◆ PHOENIX和FLEXUM项目的技术开发人员和 能源社区工程师
- ◆ 穆尔西亚大学技术开发人员兼能源社区工程师
- ◆ 穆尔西亚大学欧洲项目研究与创新经理
- ◆ 全球UC3M挑战赛内容创作者
- ◆ Ginés Huertas Martínez奖 (2023 年)
- ◆ 卡特赫纳理工大学可再生能源硕士学位
- ◆ 马德里卡洛斯三世大学电气工程 (双语) 学位

### González Risco, Verónica 女士

- ◆ 自由数字营销顾问
- ◆ UNIR - 在线大学产品营销/国际业务开发
- ◆ Código Kreativo Comunicación SL数字营销 专家
- ◆ Indisoft在线营销与广告管理硕士学位--升级
- ◆ 阿尔梅里亚大学商业研究专业毕业

# 04

## 结构和内容

这个专科文凭将重点关注人工智能营销流程的自动化和优化。该课程由3个模块组成，将利用机器学习策略解决数据集成和平台问题。这样，毕业生就能改进他们的广告活动，根据受众进行个性化的广告宣传。此外，这些材料还将为分析大量数据提供工具。这门课程还将强调在销售过程中应用人工智能，利用各种技术产生销售线索。毕业生将能够预测客户需求从而开发出满足客户需求的产品。







“

这是一门完整而先进的课程可以让你在家中舒适地逐步, 全面地学习”

## 模块 1. 利用人工智能自动化和优化营销流程

- 1.1. 通过Hubspot实现人工智能营销自动化
  - 1.1.1. 基于人工智能的受众定位
  - 1.1.2. 工作流程自动化
  - 1.1.3. 持续优化在线活动
- 1.2. 在自动化营销策略中整合数据和平台
  - 1.2.1. 多渠道数据统一与分析
  - 1.2.2. 不同营销平台之间的互联
  - 1.2.3. 实时数据更新
- 1.3. 使用Google Ads通过人工智能优化广告活动
  - 1.3.1. 广告效果预测分析
  - 1.3.2. 根据目标受众自动定制广告
  - 1.3.3. 根据结果自动调整预算
- 1.4. 利用人工智能实现受众定制
  - 1.4.1. 内容细分和定制
  - 1.4.2. 定制内容推荐
  - 1.4.3. 自动识别目标受众或同质群体
- 1.5. 通过人工智能实现客户响应自动化
  - 1.5.1. 聊天机器人和机器学习
  - 1.5.2. 自动生成答案
  - 1.5.3. 自动解决问题
- 1.6. 人工智能在自动化和定制电子邮件营销中的应用
  - 1.6.1. 电子邮件序列自动化
  - 1.6.2. 根据偏好动态定制内容
  - 1.6.3. 智能邮件列表细分
- 1.7. 通过Lexalytics社交网络和客户反馈中的人工智能情感分析
  - 1.7.1. 评论中的自动情感监测
  - 1.7.2. 定制的情绪反应
  - 1.7.3. 预测性声誉分析
- 1.8. 通过Vendavo利用人工智能优化价格和促销
  - 1.8.1. 基于预测分析的自动价格调整
  - 1.8.2. 根据用户行为自动生成优惠信息
  - 1.8.3. 实时竞争和价格分析



- 1.9. 将人工智能整合到现有营销工具中
  - 1.9.1. 将人工智能功能与现有营销平台相结合
  - 1.9.2. 优化现有功能
  - 1.9.3. 与客户关系管理系统整合
- 1.10. 营销领域人工智能自动化的趋势与未来
  - 1.10.1. 人工智为了改善用户体验
  - 1.10.2. 市场营销决策的预测方法
  - 1.10.3. 对话式广告

## 模块 2. 用于决策的通信和营销数据分析

- 2.1. 通信数据分析的具体技术和工具和通过Google Analytics进行营销 4
  - 2.1.1. 分析社交网络对话和趋势的工具
  - 2.1.2. 识别和评估通信中情绪的系统
  - 2.1.3. 利用大数据分析通信
- 2.2. 人工智能在海量营销数据分析中的应用像谷歌BigQuery
  - 2.2.1. 自动海量数据处理
  - 2.2.2. 识别行为模式
  - 2.2.3. 优化数据分析算法
- 2.3. 利用人工智能进行数据可视化以及活动和传播报告的工具
  - 2.3.1. 创建交互式仪表盘
  - 2.3.2. 自动生成报告
  - 2.3.3. 活动结果的预测可视化
- 2.4. Quid人工智能在市场研究中的应用
  - 2.4.1. 自动处理调查数据
  - 2.4.2. 自动识别受众群体
  - 2.4.3. 预测市场趋势
- 2.5. 营销决策中的预测分析
  - 2.5.1. 消费者行为预测模型
  - 2.5.2. 活动绩效预测
  - 2.5.3. 自动调整策略优化
- 2.6. 使用Meta的AI进行市场细分
  - 2.6.1. 人口数据自动分析
  - 2.6.2. 确定利益相关者
  - 2.6.3. 动态定制优惠

- 2.7. 利用人工智能优化营销战略
  - 2.7.1. 利用人工智能衡量渠道有效性
  - 2.7.2. 策略性自动调整实现效果最大化
  - 2.7.3. 策略情景模拟
- 2.8. AI通过GA4衡量营销投资回报率
  - 2.8.1. 转换归因模型
  - 2.8.2. 利用人工智能分析投资回报率
  - 2.8.3. 客户终身价值估算
- 2.9. 利用人工智能进行数据分析的成功案例
  - 2.9.1. 通过案例研究展示人工智能改善了成果
  - 2.9.2. 成本和资源优化
  - 2.9.3. 竞争优势和创新
- 2.10. 利用人工智能进行数据分析的挑战和伦理考虑
  - 2.10.1. 数据和结果的偏差
  - 2.10.2. 处理和分析敏感数据时的伦理考虑因素
  - 2.10.3. 让人工智能模型透明化的挑战和解决方案

### 模块 3. 利用人工智能进行销售和创造销售 线索

- 3.1. 通过Salesforce人工智能在销售流程中的应用
  - 3.1.1. 销售任务自动化
  - 3.1.2. 预测性销售周期分析
  - 3.1.3. 优化定价策略
- 3.2. 通过Hubspot利用AI开发潜在客户的技术和工具
  - 3.2.1. 自动识别线索
  - 3.2.2. 用户行为分析
  - 3.2.3. 招聘内容定制
- 3.3. 使用Hubspot通过AI进行线索评分
  - 3.3.1. 自动评估潜在客户资格
  - 3.3.2. 基于互动的线索分析
  - 3.3.3. 线索 评分模型优化

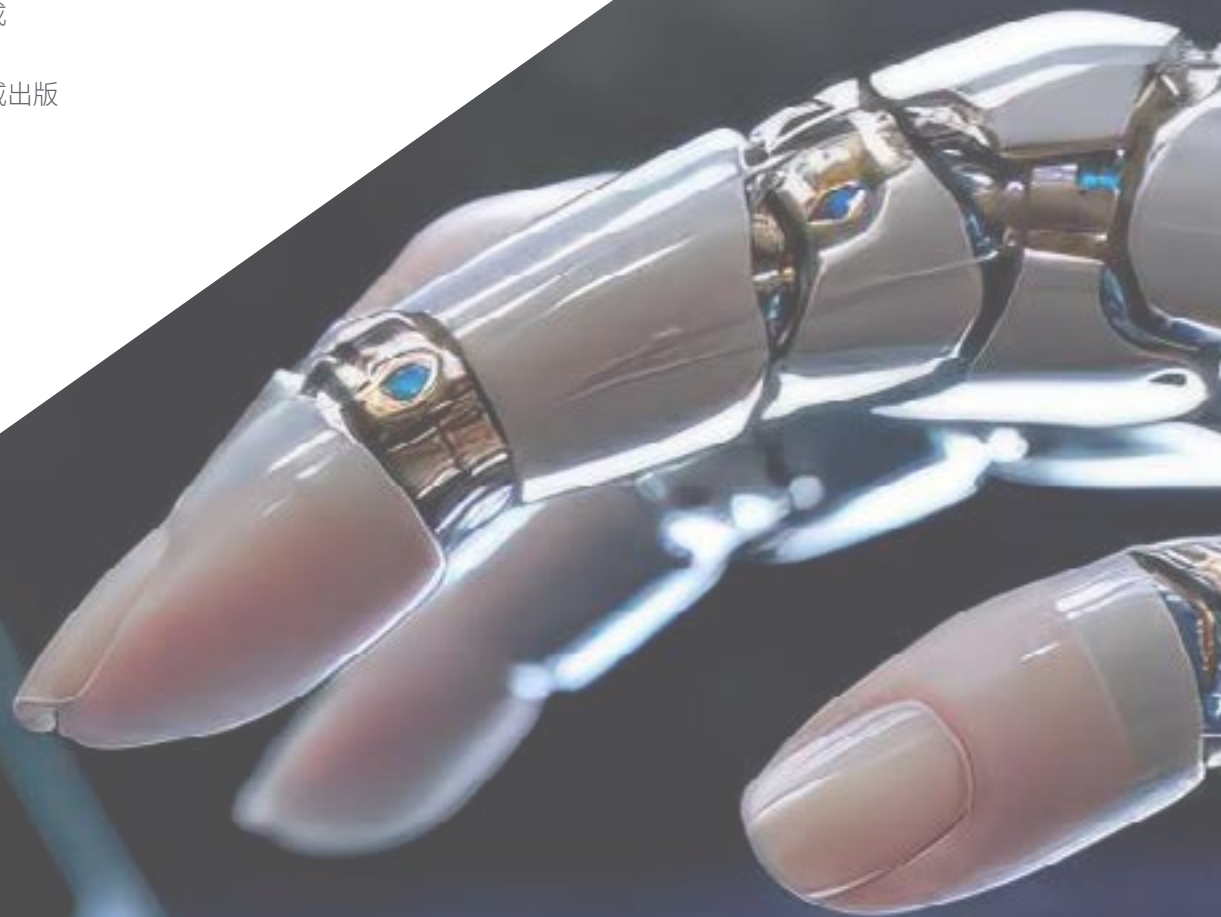


- 3.4. 客户关系管理中的人工智能
  - 3.4.1. 自动跟进改善客户关系
  - 3.4.2. 为客户提供定制建议
  - 3.4.3. 定制通信自动化
- 3.5. 销售虚拟助理的实施和成功案例
  - 3.5.1. 销售支持虚拟助理
  - 3.5.2. 改善客户体验
  - 3.5.3. 优化转换和完成销售
- 3.6. 用人工智能预测客户需求
  - 3.6.1. 采购行为分析
  - 3.6.2. 动态报价细分
  - 3.6.3. 定制推荐系统
- 3.7. 利用人工智能定制销售产品
  - 3.7.1. 动态调整商业提案
  - 3.7.2. 独家行为优惠
  - 3.7.3. 制作定制包装
- 3.8. 利用人工智能进行竞争分析
  - 3.8.1. 自动监测竞争对手
  - 3.8.2. 自动比较价格分析
  - 3.8.3. 预测性竞争监控
- 3.9. 将人工智能融入销售工具
  - 3.9.1. 与客户关系管理系统兼容
  - 3.9.2. 强大的销售工具
  - 3.9.3. 销售平台中的预测分析技术
- 3.10. 销售创新与预测
  - 3.10.1. 购物体验中的增强现实技术
  - 3.10.2. 先进的销售自动化
  - 3.10.3. 销售互动中的情商

# 05 方法

这个培训课程提供了一种独特的学习体验。我们的方法是通过循环学习的方式形成的：**Relearning**。

这个教学系统被世界上一些最著名的医学院所采用，并被**新英格兰医学杂志**等权威出版物认为是最有效的教学系统之一。





“

发现 Relearning: 这个系统摒弃了传统的线性学习方式, 带你体验循环教学的新境界。这种学习方式的有效性已经得到证实, 特别是对于需要记忆的学科而言”

## 案例研究, 了解所有内容的背景

我们的方案提供了一种革命性的技能和知识发展方法。我们的目标是在一个不断变化、竞争激烈和高要求的环境中加强能力建设。

“

通过 TECH, 你可以体验到一种动摇全球传统大学根基的学习方式”



您将进入一个基于重复的学习系统，  
整个教学大纲采用自然而逐步的教学方法。





学生们将通过合作活动和真实案例学习如何解决真实商业环境中的复杂情况。

## 一种创新并不同的学习方法

这个技术课程是一个密集的教学计划，从零开始，提出了这个领域在国内和国际上最苛刻的挑战和决定。由于这种方法，个人和职业成长得到了促进，向成功迈出了决定性的一步。案例法是构成这一内容的技术基础，确保遵循当前经济、社会和职业现实。

“我们的课程使你准备好在不确定的环境中面对新的挑战，并取得事业上的成功”

在世界顶级计算机从业人员学院存在的时间里，案例法一直是最广泛使用的学习系统。1912年开发的案例法是为了让法律学生不仅在理论内容的基础上学习法律，案例法向他们展示真实的复杂情况，让他们就如何解决这些问题作出明智的决定和价值判断。1924年，它被确立为哈佛大学的一种标准教学方法。

在特定情况下，专业人士应这个怎么做？这就是我们在案例法中面对的问题，这是一种以行动为导向的学习方法。在整个课程中，学生将面对多个真实案例他们必须整合所有的知识，研究、论证和捍卫他们的想法和决定。

## Relearning 方法

TECH有效地将案例研究方法方法与基于循环的100%在线学习系统相结合, 在每节课中结合了个不同的教学元素。

我们用最好的100%在线教学方法推广案例研究: Relearning。

在2019年, 我们取得了世界上所有西班牙语在线大学中最好的学习成绩。

在TECH, 你将用一种旨在培训未来管理人员的尖端方法进行学习。这种处于世界教育学前沿的方法被称为 Relearning。

我校是唯一获准使用这一成功方法的西班牙语大学。2019年, 我们成功地提高了学生的整体满意度 (教学质量、材料质量、课程结构、目标...) 与西班牙语最佳在线大学的指标相匹配。



在我们的方案中,学习不是一个线性的过程,而是以螺旋式的方式发生(学习、解除学习、忘记和再学习)因此,我们将这些元素中的每一个都结合起来。这种方法已经培养了超过65万名大学毕业生,在生物化学、遗传学、外科、国际法、管理技能、体育科学、哲学、法律、工程、新闻、历史、金融市场和工具等不同领域取得了前所未有的成功。所有这些都是在一个高要求的环境中进行的,大学学生的社会经济状况很好,平均年龄为43.5岁。

Relearning 将使你的学习事半功倍,表现更出色,使你更多地参与到训练中,培养批判精神,捍卫论点和对比意见:直接等同于成功。

从神经科学领域的最新科学证据来看,我们不仅知道如何组织信息、想法、图像和记忆,而且知道我们学到东西的地方和背景,这是我们记住它并将其储存在海马,体的根这个原因,并能将其保留在长期记忆中。

通过这种方式,在所谓的神经认知背景依赖的电子学习中,我们课程的不同元素与学员发展其专业实践的背景相联系。



这个方案提供了最好的教育材料,为专业人士做了充分准备。



### 学习材料

所有的教学内容都是由教授这个课程的专家专门为这个课程创作的,因此,教学的发展是具体的。

然后,这些内容被应用于视听格式,创造了TECH在线工作方法。所有这些,都是用最新的技术,提供最高质量的材料,供学生使用。



### 大师班

有科学证据表明第三方专家观察的有用性。

被称为“Learning From An Expert”的方法可以巩固知识和记忆,同时也可以增强对未来困难决策的信心。



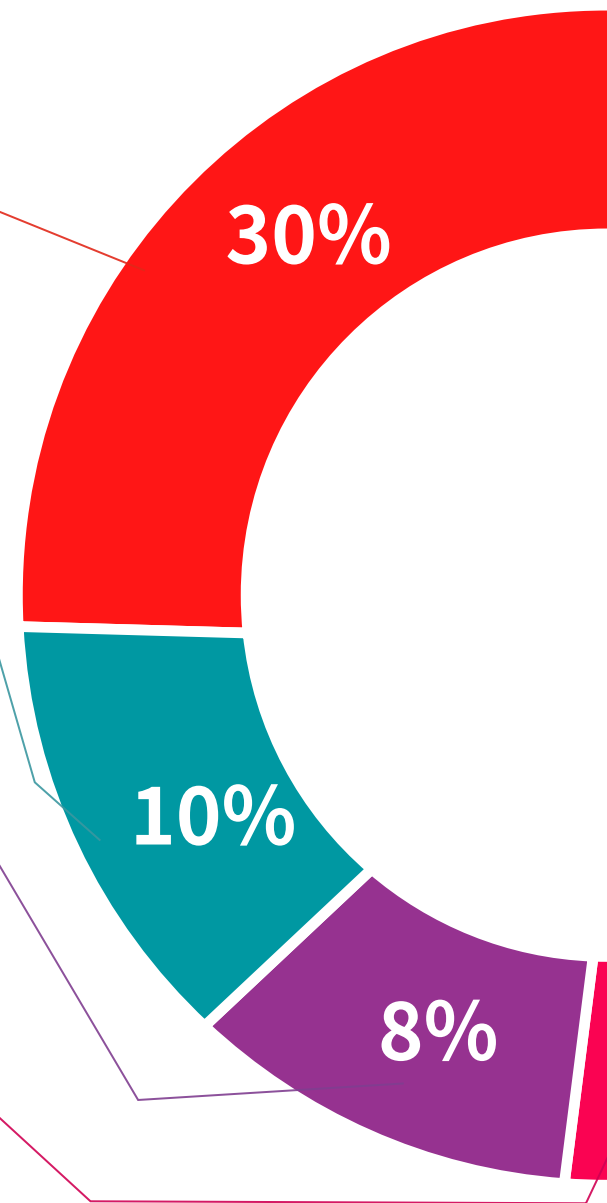
### 技能和能力的实践

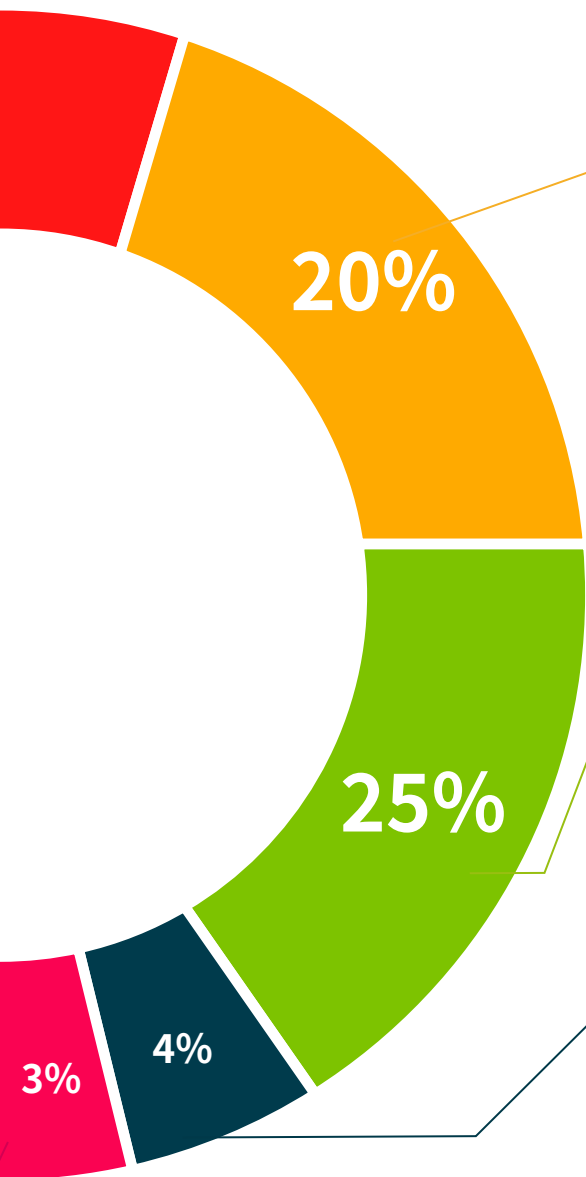
你将开展活动以发展每个学科领域的具体能力和技能。在我们所处的全球化框架内,我们提供实践和氛围帮你取得成为专家所需的技能和能力。



### 延伸阅读

最近的文章、共识文件和国际准则等。在TECH的虚拟图书馆里,学生可以获得他们完成培训所需的一切。





### 案例研究

他们将完成专门为这个学位选择的最佳案例研究。由国际上最好的专家介绍、分析和辅导案例。



### 互动式总结

TECH团队以有吸引力和动态的方式将内容呈现在多媒体中,其中包括音频、视频、图像、图表和概念图,以强化知识。  
这个用于展示多媒体内容的独特教育系统被微软授予 "欧洲成功案例" 称号。



### Testing & Retesting

在整个计划中,通过评估和自我评估活动和练习,定期评估和重新评估学生的知识,以便学生通过这种方式检查他或她如何实现他或她的目标。



# 06 学位

通过人工智能进行商业关系的沟通与管理专科文凭除了保证最严格和最新的培训外,还可以获得由 TECH 科技大学 颁发的专科文凭学位证书。



“

顺利完成该课程后你将  
获得大学学位证书无需  
出门或办理其他手续”

这个**通过人工智能进行商业关系的沟通与管理**专科文凭包含了市场上最完整和最新的课程。

评估通过后, 学生将通过邮寄收到**TECH科技大学**颁发的相应的**专科文凭**学位。

**TECH科技大学**颁发的证书将表达在专科文凭获得的资格, 并将满足工作交流, 竞争性考试和专业职业评估委员会的普遍要求。

学位:**通过人工智能进行商业关系的沟通与管理**专科文凭

模式:**在线**

时长:**3个月**





健康 信心 未来 人 导师  
教育 信息 教学  
保证 资格认证 学习  
机构 社区 科技 承诺  
个性化的关注 现在  
知识 网页 培  
网上教室 发展 语言 机构

**tech** 科学技术大学

专科文凭  
通过人工智能进行商业关系的沟通与管理

- » 模式:在线
- » 时长: 3个月
- » 学位: TECH 科技大学
- » 课程表:自由安排时间
- » 考试模式:在线

# 专科文凭

通过人工智能进行商业关系的沟通与管理