

Experto Universitario

Comunicación y Gestión
de Relaciones Comerciales
mediante Inteligencia Artificial



Experto Universitario Comunicación y Gestión de Relaciones Comerciales mediante Inteligencia Artificial

- » Modalidad: **online**
- » Duración: **6 meses**
- » Titulación: **TECH Universidad Privada Peruano Alemana**
- » Acreditación: **18 ECTS**
- » Horario: **a tu ritmo**
- » Exámenes: **online**
- » Dirigido a: **Graduados, Diplomados y Licenciados universitarios que hayan realizado previamente cualquiera de las titulaciones del campo de la Comunicación y la Publicidad, las Ciencias Informáticas y/o Empresariales**

Acceso web: www.techtitute.com/escuela-de-negocios/experto-universitario/experto-comunicacion-gestion-relaciones-comerciales-mediante-inteligencia-artificial

Índice

01

Bienvenida

pág. 4

02

¿Por qué estudiar en TECH?

pág. 6

03

¿Por qué nuestro programa?

pág. 10

04

Objetivos

pág. 14

05

Estructura y contenido

pág. 18

06

Metodología

pág. 26

07

Perfil de nuestros alumnos

pág. 34

08

Dirección del curso

pág. 38

09

Impacto para tu carrera

pág. 42

10

Beneficios para tu empresa

pág. 46

11

Titulación

pág. 50

01 Bienvenida

La integración de la Inteligencia Artificial (IA) en la Comunicación y la Gestión de Relaciones Comerciales permite una personalización avanzada, adaptando las interacciones comerciales según las preferencias y comportamientos individuales. Esto conduce a una mayor satisfacción del cliente y a relaciones más sólidas a largo plazo. Además, la IA facilita el análisis de grandes volúmenes de datos, lo que posibilita la identificación de tendencias, patrones y oportunidades de mercado de manera rápida y precisa. Esta capacidad predictiva mejora la toma de decisiones estratégicas, optimiza las estrategias de ventas y Marketing, y permite una respuesta más ágil a las demandas del mercado. Por ello, TECH ha creado esta titulación académica 100% online, fundamentada en la revolucionaria metodología *Relearning*.



Experto Universitario en Comunicación y Gestión de Relaciones
Comerciales mediante Inteligencia Artificial
TECH Universidad Privada Peruano Alemana



“

Aplicarás la IA en la Comunicación y Gestión de Relaciones Comerciales, potenciando la eficiencia, la personalización y la capacidad predictiva, e impulsando el crecimiento y la competitividad empresarial”

02

¿Por qué estudiar en TECH?

TECH es la mayor escuela de negocio 100% online del mundo. Se trata de una Escuela de Negocios de élite, con un modelo de máxima exigencia académica. Un centro de alto rendimiento internacional y de entrenamiento intensivo en habilidades directivas.



“

TECH es una universidad de vanguardia tecnológica, que pone todos sus recursos al alcance del alumno para ayudarlo a alcanzar el éxito empresarial”

En TECH Universidad Privada Peruano Alemana



Innovación

La universidad ofrece un modelo de aprendizaje en línea que combina la última tecnología educativa con el máximo rigor pedagógico. Un método único con el mayor reconocimiento internacional que aportará las claves para que el alumno pueda desarrollarse en un mundo en constante cambio, donde la innovación debe ser la apuesta esencial de todo empresario.

“Caso de Éxito Microsoft Europa” por incorporar en los programas un novedoso sistema de multivídeo interactivo.



Máxima exigencia

El criterio de admisión de TECH no es económico. No se necesita realizar una gran inversión para estudiar en esta universidad. Eso sí, para titularse en TECH, se podrán a prueba los límites de inteligencia y capacidad del alumno. El listón académico de esta institución es muy alto...

95%

de los alumnos de TECH finaliza sus estudios con éxito



Networking

En TECH participan profesionales de todos los países del mundo, de tal manera que el alumno podrá crear una gran red de contactos útil para su futuro.

+100.000

directivos capacitados cada año

+200

nacionalidades distintas



Empowerment

El alumno crecerá de la mano de las mejores empresas y de profesionales de gran prestigio e influencia. TECH ha desarrollado alianzas estratégicas y una valiosa red de contactos con los principales actores económicos de los 7 continentes.

+500

acuerdos de colaboración con las mejores empresas



Talento

Este programa es una propuesta única para sacar a la luz el talento del estudiante en el ámbito empresarial. Una oportunidad con la que podrá dar a conocer sus inquietudes y su visión de negocio.

TECH ayuda al alumno a enseñar al mundo su talento al finalizar este programa.



Contexto Multicultural

Estudiando en TECH el alumno podrá disfrutar de una experiencia única. Estudiará en un contexto multicultural. En un programa con visión global, gracias al cual podrá conocer la forma de trabajar en diferentes lugares del mundo, recopilando la información más novedosa y que mejor se adapta a su idea de negocio.

Los alumnos de TECH provienen de más de 200 nacionalidades.

TECH busca la excelencia y, para ello, cuenta con una serie de características que hacen de esta una universidad única:



Análisis

En TECH se explora el lado crítico del alumno, su capacidad de cuestionarse las cosas, sus competencias en resolución de problemas y sus habilidades interpersonales.



Excelencia académica

En TECH se pone al alcance del alumno la mejor metodología de aprendizaje online. La universidad combina el método *Relearning* (metodología de aprendizaje de posgrado con mejor valoración internacional) con el Estudio de Caso. Tradición y vanguardia en un difícil equilibrio, y en el contexto del más exigente itinerario académico.



Economía de escala

TECH es la universidad online más grande del mundo. Tiene un portfolio de más de 10.000 posgrados universitarios. Y en la nueva economía, **volumen + tecnología = precio disruptivo**. De esta manera, se asegura de que estudiar no resulte tan costoso como en otra universidad.



Aprende con los mejores

El equipo docente de TECH explica en las aulas lo que le ha llevado al éxito en sus empresas, trabajando desde un contexto real, vivo y dinámico. Docentes que se implican al máximo para ofrecer una especialización de calidad que permita al alumno avanzar en su carrera y lograr destacar en el ámbito empresarial.

Profesores de 20 nacionalidades diferentes.



En TECH tendrás acceso a los análisis de casos más rigurosos y actualizados del panorama académico

03

¿Por qué nuestro programa?

Realizar el programa de TECH supone multiplicar las posibilidades de alcanzar el éxito profesional en el ámbito de la alta dirección empresarial.

Es todo un reto que implica esfuerzo y dedicación, pero que abre las puertas a un futuro prometedor. El alumno aprenderá de la mano del mejor equipo docente y con la metodología educativa más flexible y novedosa.



“

Contamos con el más prestigioso cuadro docente y el temario más completo del mercado, lo que nos permite ofrecerte una capacitación de alto nivel académico”

Este programa aportará multitud de ventajas laborales y personales, entre ellas las siguientes:

01

Dar un impulso definitivo a la carrera del alumno

Estudiando en TECH el alumno podrá tomar las riendas de su futuro y desarrollar todo su potencial. Con la realización de este programa adquirirá las competencias necesarias para lograr un cambio positivo en su carrera en poco tiempo.

El 70% de los participantes de esta especialización logra un cambio positivo en su carrera en menos de 2 años.

02

Desarrollar una visión estratégica y global de la empresa

TECH ofrece una profunda visión de dirección general para entender cómo afecta cada decisión a las distintas áreas funcionales de la empresa.

Nuestra visión global de la empresa mejorará tu visión estratégica.

03

Consolidar al alumno en la alta gestión empresarial

Estudiar en TECH supone abrir las puertas de hacia panorama profesional de gran envergadura para que el alumno se posicione como directivo de alto nivel, con una amplia visión del entorno internacional.

Trabajarás más de 100 casos reales de alta dirección.

04

Asumir nuevas responsabilidades

Durante el programa se muestran las últimas tendencias, avances y estrategias, para que el alumno pueda llevar a cabo su labor profesional en un entorno cambiante.

El 45% de los alumnos consigue ascender en su puesto de trabajo por promoción interna.

05

Acceso a una potente red de contactos

TECH interrelaciona a sus alumnos para maximizar las oportunidades. Estudiantes con las mismas inquietudes y ganas de crecer. Así, se podrán compartir socios, clientes o proveedores.

Encontrarás una red de contactos imprescindible para tu desarrollo profesional.

06

Desarrollar proyectos de empresa de una forma rigurosa

El alumno obtendrá una profunda visión estratégica que le ayudará a desarrollar su propio proyecto, teniendo en cuenta las diferentes áreas de la empresa.

El 20% de nuestros alumnos desarrolla su propia idea de negocio.

07

Mejorar soft skills y habilidades directivas

TECH ayuda al estudiante a aplicar y desarrollar los conocimientos adquiridos y mejorar en sus habilidades interpersonales para ser un líder que marque la diferencia.

Mejora tus habilidades de comunicación y liderazgo y da un impulso a tu profesión.

08

Formar parte de una comunidad exclusiva

El alumno formará parte de una comunidad de directivos de élite, grandes empresas, instituciones de renombre y profesores cualificados procedentes de las universidades más prestigiosas del mundo: la comunidad TECH Universidad Privada Peruano Alemana.

Te damos la oportunidad de especializarte con un equipo de profesores de reputación internacional.

04 Objetivos

Este Experto Universitario se embarca en una misión clave: que el empresario domine las herramientas y estrategias más vanguardistas para potenciar la interacción humana en el entorno empresarial. Así, este programa capacitará a profesionales capaces de fusionar la tecnología disruptiva de la IA con la habilidad humana de comunicar, estableciendo relaciones comerciales más sólidas y personalizadas. Además, se buscará cultivar líderes que comprendan cómo aprovechar el poder de la IA para anticipar las necesidades del mercado, diseñar estrategias innovadoras y ofrecer experiencias excepcionales a clientes cada vez más exigentes.



“

Transformarás tu perfil en uno altamente competitivo, esencial en un mundo empresarial que evoluciona constantemente hacia la integración inteligente de la tecnología y el talento humano”

TECH hace suyos los objetivos de sus alumnos
Trabajan conjuntamente para conseguirlos

El Experto Universitario en Comunicación y Gestión de Relaciones Comerciales mediante Inteligencia Artificial capacitará al alumno para:

01

Implementar estrategias para la automatización de procesos de Marketing utilizando IA, integrando eficientemente datos y plataformas diversas

04

Realizar análisis de sentimientos con IA en redes sociales y *feedback* de clientes para comprender percepciones y opiniones, optimizar precios y promociones para una estrategia de *pricing* más eficaz

02

Aplicar técnicas de IA para optimizar campañas publicitarias, maximizando su efectividad, y personalizar audiencias para segmentar de manera precisa y efectiva

05

Aplicar técnicas de IA en el análisis de grandes volúmenes de datos para obtener información relevante en Marketing

03

Utilizar IA en *Email Marketing* para automatizar procesos y personalizar campañas de manera avanzada

06

Utilizar herramientas de visualización de datos con IA para generar reportes precisos y comprensibles de campañas y comunicaciones

07

Aplicar IA en la investigación de mercados para identificar tendencias y patrones relevantes, segmentándolo de manera precisa y efectiva

10

Dominar técnicas y herramientas para el *scoring* de leads, identificando y priorizando oportunidades con mayor potencial

08

Implementar análisis predictivo en Marketing para respaldar la toma de decisiones estratégicas

11

Implementar IA en la gestión de relaciones con clientes para mejorar la interacción y la satisfacción, así como para predecir sus necesidades

09

Utilizar IA en la medición del Retorno de Inversión (ROI) en Marketing para evaluar la efectividad de las estrategias

12

Realizar análisis de competencia con IA para identificar fortalezas, debilidades y oportunidades en el mercado

05

Estructura y contenido

El Experto Universitario en Comunicación y Gestión de Relaciones Comerciales mediante Inteligencia Artificial está diseñado para abordar temas únicos y avanzados. La inclusión de módulos específicos, como la "Automatización y Optimización de Procesos de Marketing con IA" y las "Ventas y Generación de *Leads* con Inteligencia Artificial", proporcionará una profundidad incomparable en áreas clave. Un programa que se desarrolla a lo largo de 6 meses y que pretende ser una experiencia única y estimulante que siembre las bases para tu éxito profesional.



“

Gracias a este Experto Universitario 100% online, controlarás la medición del retorno de inversión, fundamental en el entorno empresarial actual. ¡Inscríbete ya!”

Plan de estudios

El Experto Universitario en Comunicación y Gestión de Relaciones Comerciales mediante Inteligencia Artificial ofrecerá un plan de estudios dinámico y centrado en la vanguardia tecnológica. Así, abarcará la automatización en múltiples vertientes del Marketing, desde el diseño de campañas publicitarias hasta la gestión eficaz de CRM y la optimización de precios. Igualmente, los empresarios indagarán en cómo implementar *chatbots*, analizar sentimientos y aplicar análisis predictivo para potenciar la toma de decisiones estratégicas y enriquecer la interacción con los clientes.

Asimismo, se abordará el manejo del *Big Data*, así como la visualización de información y el desarrollo de modelos predictivos, para que los egresados adquieran habilidades para aplicar estos conocimientos en la investigación de mercados, la segmentación y la optimización de estrategias de Marketing.

Finalmente, se ahondará en la generación de *leads*, el *scoring* de *leads*, la personalización de ofertas y el análisis de la competencia utilizando la Inteligencia Artificial. De esta forma, el alumnado anticipará las necesidades del cliente, implementando *chatbots* en el proceso de ventas y utilizando la IA para mejorar la gestión de relaciones con los clientes.

TECH revoluciona la manera en que se enseña y aprende, con un enfoque centrado en la innovadora metodología *Relearning*, la base fundamental de todas las titulaciones. En este sentido, los estudiantes consolidarán su comprensión a través de la repetición de conceptos clave, ofrecidas en diversos formatos multimedia a la vanguardia tecnológica y educativa. Este proceso garantizará una adquisición de habilidades de forma progresiva y orgánica, facilitando así la asimilación y retención de los contenidos.

Este Experto Universitario se desarrolla a lo largo de 6 meses y se divide en 3 módulos:

Módulo 1

Automatización y optimización de procesos de Marketing con IA

Módulo 2

Análisis de datos de comunicación y Marketing para la toma de decisiones

Módulo 3

Ventas y generación de *leads* con Inteligencia Artificial

¿Dónde, cuándo y cómo se imparte?

TECH ofrece la posibilidad de desarrollar este Experto Universitario en Comunicación y Gestión de Relaciones Comerciales mediante Inteligencia Artificial de manera totalmente online. Durante los 6 meses que dura la especialización, el alumno podrá acceder a todos los contenidos de este programa en cualquier momento, lo que le permitirá autogestionar su tiempo de estudio.

Una experiencia educativa única, clave y decisiva para impulsar tu desarrollo profesional y dar el salto definitivo.



Módulo 1. Automatización y optimización de procesos de Marketing con IA

1.1. Automatización de Marketing con IA mediante Hubspot

- 1.1.1. Segmentación de audiencias basada en IA
- 1.1.2. Automatización de *Workflows* o flujos de trabajo
- 1.1.3. Optimización continua de campañas online

1.2. Integración de datos y plataformas en estrategias de Marketing Automatizado

- 1.2.1. Análisis y unificación de datos multicanal
- 1.2.2. Interconexión entre distintas plataformas de marketing
- 1.2.3. Actualización de los datos en tiempo real

1.3. Optimización de Campañas Publicitarias con IA mediante Google Ads

- 1.3.1. Análisis predictivo del rendimiento de los anuncios
- 1.3.2. Personalización automática del anuncio según público objetivo
- 1.3.3. Ajuste automático del presupuesto en función de los resultados

1.4. Personalización de audiencias con IA

- 1.4.1. Segmentación y Personalización del contenido
- 1.4.2. Recomendaciones personalizadas de contenido
- 1.4.3. Identificación automática de audiencias o grupos homogéneos

1.5. Automatización de respuestas a clientes mediante IA

- 1.5.1. *Chatbots* y aprendizaje automático
- 1.5.2. Generación automática de respuestas
- 1.5.3. Resolución automática de problemas

1.6. IA en *Email Marketing* para la automatización y personalización

- 1.6.1. Automatización de secuencias de *emails*
- 1.6.2. Personalización dinámica del contenido según preferencias
- 1.6.3. Segmentación inteligente de listas de correo

1.7. Análisis de Sentimientos con IA en Redes Sociales y Feedback de Clientes a través Lexalytics

- 1.7.1. Monitoreo automático de sentimientos en comentarios
- 1.7.2. Respuestas personalizadas a emociones
- 1.7.3. Análisis predictivo de la reputación

1.8. Optimización de Precios y Promociones con IA mediante Vendavo

- 1.8.1. Ajuste automático de precios basado en análisis predictivo
- 1.8.2. Generación automática de ofertas adaptada al comportamiento del usuario
- 1.8.3. Análisis competitivo y de precios en tiempo real

1.9. Integración de IA en herramientas de Marketing existentes

- 1.9.1. Integración de capacidades de IA con plataformas de Marketing actuales
- 1.9.2. Optimización de funcionalidades existentes
- 1.9.3. Integración con sistemas CRM

1.10. Tendencias y futuro de la automatización con IA en Marketing

- 1.10.1. IA para mejorar la Experiencia del Usuario
- 1.10.2. Enfoque predictivo en decisiones de Marketing
- 1.10.3. Publicidad Conversacional

Módulo 2. Análisis de datos de comunicación y Marketing para la toma de decisiones

2.1. Tecnologías y Herramientas Específicas para el Análisis de Datos de Comunicación y Marketing mediante Google Analytics 4

- 2.1.1. Herramientas para analizar conversaciones y tendencias en redes sociales
- 2.1.2. Sistemas para identificar y evaluar emociones en comunicaciones
- 2.1.3. Utilización del Big Data para analizar comunicaciones

2.2. Aplicaciones de IA en el Análisis de Grandes Volúmenes de Datos de Marketing como Google BigQuery

- 2.2.1. Procesamiento automático de datos masivos
- 2.2.2. Identificación de patrones de comportamiento
- 2.2.3. Optimización de algoritmos para el análisis de datos

2.3. Herramientas para Visualización de Datos y Reporting de Campañas y Comunicaciones con IA

- 2.3.1. Creación de *dashboards* interactivos
- 2.3.2. Generación automática de informes
- 2.3.3. Visualización predictiva de resultados en campañas

2.4. Aplicación de IA en la Investigación de Mercados a través de Quid

- 2.4.1. Procesamiento automático de datos de encuestas
- 2.4.2. Identificación automática de segmentos de audiencia
- 2.4.3. Predicción de tendencias en el mercado

2.5. Análisis Predictivo en Marketing para la Toma de Decisiones

- 2.5.1. Modelos predictivos de comportamiento del consumidor
- 2.5.2. Pronóstico del rendimiento de campañas.
- 2.5.3. Ajuste automático de optimización estratégica

2.6. Segmentación de Mercado con IA mediante Meta

- 2.6.1. Análisis automatizado de datos demográficos
- 2.6.2. Identificación de grupos de interés
- 2.6.3. Personalización dinámica de ofertas

2.7. Optimización de la Estrategia de Marketing con IA

- 2.7.1. Uso de la IA para medir la eficacia de canales
- 2.7.2. Ajuste automático estratégico para maximizar resultados
- 2.7.3. Simulación de escenarios estratégicos

2.8. IA en la Medición del ROI de Marketing con GA4

- 2.8.1. Modelos de atribución de conversiones
- 2.8.2. Análisis del retorno de la inversión mediante IA
- 2.8.3. Estimación del Customer Lifetime Value o Valor del Cliente

2.9. Casos de Éxito en Análisis de Datos con IA

- 2.9.1. Demostración mediante casos prácticos en que la IA ha mejorado resultados
- 2.9.2. Optimización de costes y recursos
- 2.9.3. Ventajas competitivas e innovación

2.10. Desafíos y Consideraciones Éticas en el Análisis de Datos con IA

- 2.10.1. Sesgos en datos y resultados
- 2.10.2. Consideraciones éticas en el manejo y análisis de datos sensibles
- 2.10.3. Desafíos y soluciones para hacer que los modelos de IA sean transparentes

Módulo 3. Ventas y generación de *leads* con Inteligencia Artificial

3.1. Aplicación de IA en el Proceso de Ventas mediante Salesforce

- 3.1.1. Automatización de tareas de ventas
- 3.1.2. Análisis predictivo del Ciclo de Ventas
- 3.1.3. Optimización de estrategias de precios

3.2. Técnicas y Herramientas para Generación de Leads con IA a través de Hubspot

- 3.2.1. Identificación automatizada de prospectos
- 3.2.2. Análisis del comportamiento de los usuarios
- 3.2.3. Personalización del contenido para captación

3.3. Scoring de Leads con IA mediante el uso de Hubspot

- 3.3.1. Evaluación automatizada de cualificación de *Leads*
- 3.3.2. Análisis de leads basado en interacciones
- 3.3.3. Optimización del modelo de Scoring de Leads

3.4. IA en la Gestión de Relaciones con Clientes

- 3.4.1. Seguimiento automatizado para mejorar relaciones con clientes.
- 3.4.2. Recomendaciones personalizadas para clientes
- 3.4.3. Automatización de comunicaciones personalizadas

3.5. Implementación y Casos de Éxito de Asistentes Virtuales en Ventas

- 3.5.1. Asistentes virtuales para soporte de ventas
- 3.5.2. Mejora de la Experiencia de Cliente
- 3.5.3. Optimización de conversiones y cierre de ventas

3.6. Predicción de Necesidades del Cliente con IA

- 3.6.1. Análisis del comportamiento de compra
- 3.6.2. Segmentación dinámica de ofertas
- 3.6.3. Sistemas de recomendación personalizadas

3.7. Personalización de la Oferta de Ventas con IA

- 3.7.1. Adaptación dinámica de propuestas comerciales
- 3.7.2. Ofertas exclusivas basadas en el comportamiento
- 3.7.3. Creación de packs personalizados

3.8. Análisis de Competencia con IA

- 3.8.1. Monitorización automatizada de competidores
- 3.8.2. Análisis comparativo automatizado de precios
- 3.8.3. Vigilancia competitiva predictiva

3.9. Integración de IA en Herramientas de Ventas

- 3.9.1. Compatibilidad con Sistemas CRM
- 3.9.2. Potenciación de herramientas de ventas
- 3.9.3. Análisis predictivo en plataformas de ventas

3.10. Innovaciones y Predicciones en el Ámbito de Ventas

- 3.10.1. Realidad aumentada en experiencia de compra
- 3.10.2. Automatización avanzada en ventas
- 3.10.3. Inteligencia emocional en interacciones de ventas



“ *Profundizarás en la transformación en el proceso de ventas, preparándote para liderar en entornos digitales y tecnológicamente avanzados, todo a través de los recursos multimedia más innovadores*”

06

Metodología

Este programa de capacitación ofrece una forma diferente de aprender. Nuestra metodología se desarrolla a través de un modo de aprendizaje de forma cíclica: ***el Relearning***.

Este sistema de enseñanza es utilizado, por ejemplo, en las facultades de medicina más prestigiosas del mundo y se ha considerado uno de los más eficaces por publicaciones de gran relevancia como el ***New England Journal of Medicine***.





“

Descubre el Relearning, un sistema que abandona el aprendizaje lineal convencional para llevarte a través de sistemas cíclicos de enseñanza: una forma de aprender que ha demostrado su enorme eficacia, especialmente en las materias que requieren memorización”

TECH Business School emplea el Estudio de Caso para contextualizar todo el contenido

Nuestro programa ofrece un método revolucionario de desarrollo de habilidades y conocimientos. Nuestro objetivo es afianzar competencias en un contexto cambiante, competitivo y de alta exigencia.

“

Con TECH podrás experimentar una forma de aprender que está moviendo los cimientos de las universidades tradicionales de todo el mundo”



Este programa te prepara para afrontar retos empresariales en entornos inciertos y lograr el éxito de tu negocio.



Nuestro programa te prepara para afrontar nuevos retos en entornos inciertos y lograr el éxito en tu carrera.

Un método de aprendizaje innovador y diferente

El presente programa de TECH es una enseñanza intensiva, creada desde 0 para proponerle al directivo retos y decisiones empresariales de máximo nivel, ya sea en el ámbito nacional o internacional. Gracias a esta metodología se impulsa el crecimiento personal y profesional, dando un paso decisivo para conseguir el éxito. El método del caso, técnica que sienta las bases de este contenido, garantiza que se sigue la realidad económica, social y empresarial más vigente.

“

Aprenderás, mediante actividades colaborativas y casos reales, la resolución de situaciones complejas en entornos empresariales reales”

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo desde que éstas existen. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, el método del caso consistió en presentarles situaciones complejas reales para que tomaran decisiones y emitiesen juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas.

En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard.

Ante una determinada situación, ¿qué debería hacer un profesional? Esta es la pregunta a la que nos enfrentamos en el método del caso, un método de aprendizaje orientado a la acción. A lo largo del programa, los estudiantes se enfrentarán a múltiples casos reales.

Deberán integrar todos sus conocimientos, investigar, argumentar y defender sus ideas y decisiones.

Relearning Methodology

TECH aúna de forma eficaz la metodología del Estudio de Caso con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina elementos didácticos diferentes en cada lección.

Potenciamos el Estudio de Caso con el mejor método de enseñanza 100% online: el Relearning.

Nuestro sistema online te permitirá organizar tu tiempo y tu ritmo de aprendizaje, adaptándolo a tus horarios. Podrás acceder a los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o móvil con conexión a internet.

En TECH aprenderás con una metodología vanguardista concebida para capacitar a los directivos del futuro. Este método, a la vanguardia pedagógica mundial, se denomina Relearning.

Nuestra escuela de negocios es la única en habla hispana licenciada para emplear este exitoso método. En 2019, conseguimos mejorar los niveles de satisfacción global de nuestros alumnos (calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso, objetivos...) con respecto a los indicadores de la mejor universidad online en español.



En nuestro programa, el aprendizaje no es un proceso lineal, sino que sucede en espiral (aprender, desaprender, olvidar y reaprender). Por eso, combinamos cada uno de estos elementos de forma concéntrica. Con esta metodología se han capacitado más de 650.000 graduados universitarios con un éxito sin precedentes en ámbitos tan distintos como la bioquímica, la genética, la cirugía, el derecho internacional, las habilidades directivas, las ciencias del deporte, la filosofía, el derecho, la ingeniería, el periodismo, la historia o los mercados e instrumentos financieros. Todo ello en un entorno de alta exigencia, con un alumnado universitario de un perfil socioeconómico alto y una media de edad de 43,5 años.

El Relearning te permitirá aprender con menos esfuerzo y más rendimiento, implicándote más en tu especialización, desarrollando el espíritu crítico, la defensa de argumentos y el contraste de opiniones: una ecuación directa al éxito.

A partir de la última evidencia científica en el ámbito de la neurociencia, no solo sabemos organizar la información, las ideas, las imágenes y los recuerdos, sino que sabemos que el lugar y el contexto donde hemos aprendido algo es fundamental para que seamos capaces de recordarlo y almacenarlo en el hipocampo, para retenerlo en nuestra memoria a largo plazo.

De esta manera, y en lo que se denomina Neurocognitive context-dependent e-learning, los diferentes elementos de nuestro programa están conectados con el contexto donde el participante desarrolla su práctica profesional.



Este programa ofrece los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para los profesionales:



Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual, para crear el método de trabajo online de TECH. Todo ello, con las técnicas más novedosas que ofrecen piezas de gran calidad en todos y cada uno los materiales que se ponen a disposición del alumno.



Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos.

El denominado Learning from an Expert afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en las futuras decisiones difíciles.



Prácticas de habilidades directivas

Realizarán actividades de desarrollo de competencias directivas específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un alto directivo precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.



Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso y guías internacionales, entre otros. En la biblioteca virtual de TECH el estudiante tendrá acceso a todo lo que necesita para completar su capacitación.





Case studies

Completarán una selección de los mejores business cases que se emplean en Harvard Business School. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas en alta dirección del panorama latinoamericano.



Resúmenes interactivos

El equipo de TECH presenta los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audios, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento. Este exclusivo sistema educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



Testing & Retesting

Se evalúan y reevalúan periódicamente los conocimientos del alumno a lo largo del programa, mediante actividades y ejercicios evaluativos y autoevaluativos para que, de esta manera, el estudiante compruebe cómo va consiguiendo sus metas.



07

Perfil de nuestros alumnos

El Experto Universitario está dirigido a Graduados, Diplomados y Licenciados universitarios que hayan realizado previamente cualquiera de las titulaciones del campo de la Comunicación y la Publicidad, las Ciencias Informáticas y/o Empresariales.

La diversidad de participantes con diferentes perfiles académicos y procedentes de múltiples nacionalidades conforma el enfoque multidisciplinar de este programa.

También podrán realizar el Experto Universitario los profesionales que, siendo titulados universitarios en cualquier área, cuenten con una experiencia laboral de dos años en el campo de la Comunicación y Gestión de Relaciones Comerciales mediante Inteligencia Artificial.





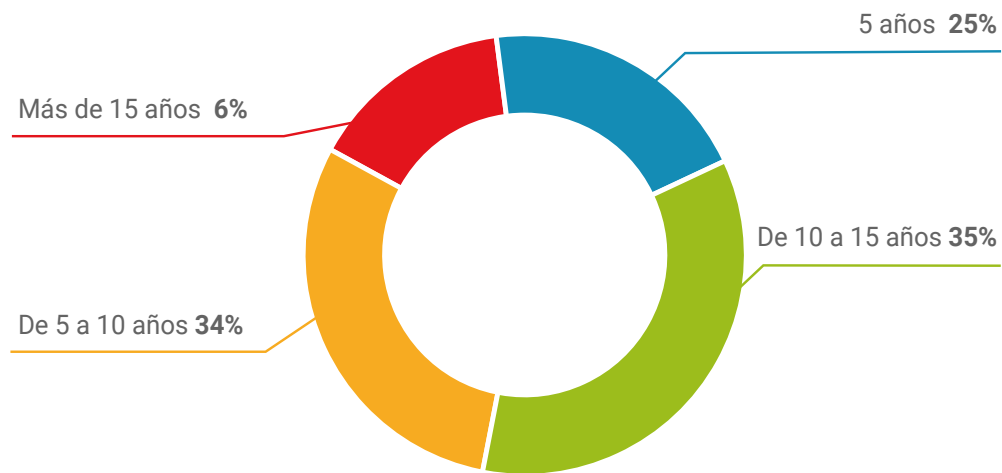
“

Accederás a las últimas novedades en Inteligencia Artificial, aplicada a la Comunicación y Gestión de Relaciones Comerciales, en nada menos que 450 horas de recursos exclusivos”

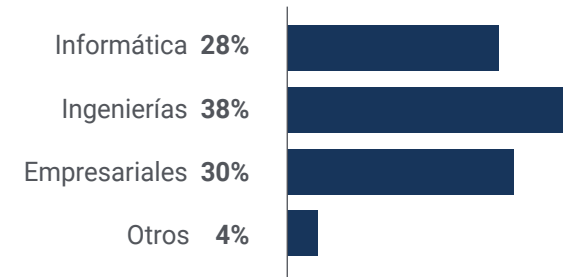
Edad media

Entre **35** y **45** años

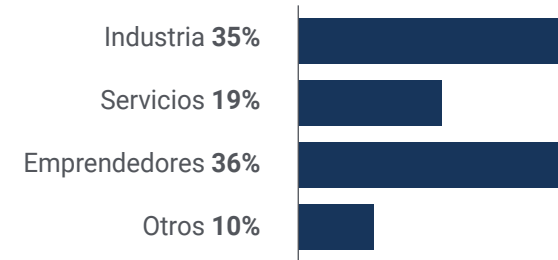
Años de experiencia



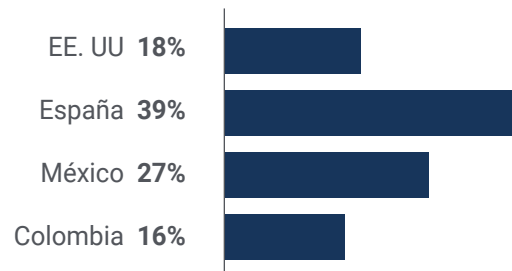
Formación



Perfil académico



Distribución geográfica



Sara López

Directora de Marketing

“Mi experiencia cursando este Experto Universitario ha sido muy enriquecedora para mi carrera en Marketing, ya que me ha permitido comprender cómo la Inteligencia Artificial es capaz de revolucionar las interacciones comerciales y la comunicación estratégica. Destaco sobre todo la adquisición de habilidades clave en la implementación de IA para estrategias de Marketing, la gestión de relaciones con clientes y la creación de campañas personalizadas”

08

Dirección del curso

El equipo docente del programa es el alma de una experiencia educativa excepcional. De hecho, son expertos que poseen una combinación única de experiencia práctica y conocimiento teórico, inspirando y guiando a los egresados hacia una comprensión profunda de cómo la IA puede transformar la Comunicación y la Gestión Comercial. Además, su compromiso con la excelencia académica y el desarrollo profesional del alumnado crea un entorno de aprendizaje vibrante y estimulante, donde la innovación y la aplicación práctica son pilares fundamentales.





“

El cuadro docente de este Experto Universitario está compuesto por visionarios comprometidos en desvelar los secretos de la integración efectiva de la IA en el mundo empresarial”

Dirección



Dr. Peralta Martín-Palomino, Arturo

- ♦ CEO y CTO en Prometheus Global Solutions
- ♦ CTO en Korporate Technologies
- ♦ CTO en AI Shepherds GmbH
- ♦ Consultor y Asesor Estratégico Empresarial en Alliance Medical
- ♦ Director de Diseño y Desarrollo en DocPath
- ♦ Doctor en Ingeniería Informática por la Universidad de Castilla-La Mancha
- ♦ Doctor en Economía, Empresas y Finanzas por la Universidad Camilo José Cela
- ♦ Doctor en Psicología por la Universidad de Castilla-La Mancha
- ♦ Máster en Executive MBA por la Universidad Isabel I
- ♦ Máster en Dirección Comercial y Marketing por la Universidad Isabel I
- ♦ Máster Experto en Big Data por Formación Hadoop
- ♦ Máster en Tecnologías Informáticas Avanzadas por la Universidad de Castilla-La Mancha
- ♦ Miembro de: Grupo de Investigación SMILE



D. Sánchez Mansilla, Rodrigo

- ♦ Especialista en Marketing Digital
- ♦ *Digital Advisor* en AI Shepherds GmbH
- ♦ *Digital Account Manager* en Kill Draper
- ♦ *Head of Digital* en Kuarere
- ♦ *Digital Marketing Manager* en Arconi Solutions, Deltoid Energy y Brinergy Tech
- ♦ *Founder and National Sales and Marketing Manager*
- ♦ Máster en Marketing Digital (MDM) por The Power Business School
- ♦ Licenciado en Administración de Empresas (BBA) por la Universidad de Buenos Aires

Profesores

Dña. González Risco, Verónica

- ♦ Especialista en Marketing Digital
- ♦ Consultora de Marketing Digital *Freelance*
- ♦ *Product Marketing/Desarrollo de Negocio Internacional* en UNIR - La Universidad en Internet
- ♦ *Digital Marketing Specialist* en Código Kreativo Comunicación SL
- ♦ Máster en Dirección de *Online Marketing* y Publicidad por Indisoft- Upgrade
- ♦ Diplomada en Ciencias Empresariales por la Universidad de Almería

Dña. Parreño Rodríguez, Adelaida

- ♦ *Technical Developer & Energy Communities Engineer* en la Universidad de Murcia
- ♦ *Manager in Research & Innovation in European Projects* en la Universidad de Murcia
- ♦ *Technical Developer & Energy/Electrical Engineer & Researcher* in PHOENIX Project y FLEXUM (ONENET) Project
- ♦ Creadora de contenido en Global UC3M Challenge
- ♦ Premio Ginés Huertas Martínez (2023)
- ♦ Máster en Energías Renovables por la Universidad Politécnica de Cartagena
- ♦ Grado en Ingeniería Eléctrica (bilingüe) por la Universidad Carlos III de Madrid

09

Impacto para tu carrera

Somos conscientes de que cursar un programa de estas características supone una gran inversión económica, profesional y, por supuesto, personal.

El objetivo final de llevar a cabo este gran esfuerzo debe ser el de conseguir crecer profesionalmente.



“

Conviértete en un líder en innovación y alcanza el éxito empresarial al egresarte del mejor estudio del panorama académico digital”

¿Estás preparado para dar el salto? Una excelente mejora profesional te espera

El Experto Universitario en Comunicación y Gestión de Relaciones Comerciales Mediante Inteligencia Artificial de TECH es un programa intensivo que te prepara para afrontar retos y decisiones empresariales en el ámbito de la Inteligencia Artificial aplicada a la Comunicación y a los Negocios. Su objetivo principal es favorecer tu crecimiento personal y profesional. Ayudarte a conseguir el éxito.

Si quieres superarte a ti mismo, conseguir un cambio positivo a nivel profesional y relacionarte con los mejores, este es tu sitio.

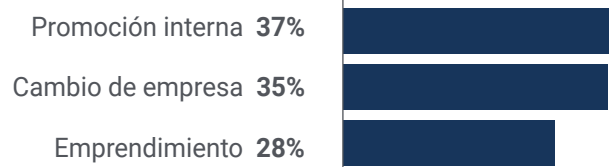
Eleva tu perfil profesional mediante el dominio eficiente de las tecnologías del futuro con esta exclusiva titulación universitaria.

*TECH tiene un 99% de empleabilidad entre sus alumnos egresados.
¡Matricúlate ahora y destaca en el mercado laboral!*

Momento del cambio



Tipo de cambio



Mejora salarial

La realización de este programa supone para nuestros alumnos un incremento salarial de más del **26,24%**



10

Beneficios para tu empresa

Este programa contribuye a elevar el talento de la organización a su máximo potencial mediante la instrucción de líderes de alto nivel.

Además, participar en esta opción universitaria supone una oportunidad única para acceder a una red de contactos potente en la que encontrar futuros socios profesionales, clientes o proveedores.



“

En la era digital, el directivo debe integrar nuevos procesos y estrategias que provoquen cambios significativos y desarrollo organizacional. Esto solo es posible a través de la capacitación y actualización universitaria”

Desarrollar y retener el talento en las empresas es la mejor inversión a largo plazo.

01

Crecimiento del talento y del capital intelectual

El profesional aportará a la empresa nuevos conceptos, estrategias y perspectivas que pueden provocar cambios relevantes en la organización.

02

Retención de directivos de alto potencial evitando la fuga de talentos

Este programa refuerza el vínculo de la empresa con el profesional y abre nuevas vías de crecimiento profesional dentro de la misma.

03

Construcción de agentes de cambio

Será capaz de tomar decisiones en momentos de incertidumbre y crisis, ayudando a la organización a superar los obstáculos.

04

Incremento de las posibilidades de expansión internacional

Gracias a este programa, la empresa entrará en contacto con los principales mercados de la economía mundial.



05

Desarrollo de proyectos propios

El profesional puede trabajar en un proyecto real o desarrollar nuevos proyectos en el ámbito de I + D o Desarrollo de Negocio de su compañía.

06

Aumento de la competitividad

Este programa dotará a sus profesionales de competencias para asumir los nuevos desafíos e impulsar así la organización.

11

Titulación

El Experto Universitario en Comunicación y Gestión de Relaciones Comerciales Mediante Inteligencia Artificial garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a dos diplomas de Experto Universitario, uno expedido por TECH Global University y otro expedido por la Universidad Privada Peruano Alemana.



“

Supera con éxito este programa y recibe tu titulación universitaria sin desplazamientos ni farragosos trámites”

El programa del **Experto Universitario en Comunicación y Gestión de Relaciones Comerciales mediante Inteligencia Artificial** es el más completo del panorama académico actual. A su egreso, el estudiante recibirá un diploma universitario emitido por TECH Global University, y otro por la Universidad Privada Peruano Alemana.

Estos títulos de formación permanente y actualización profesional de TECH Global University y Universidad Privada Peruano Alemana garantizan la adquisición de competencias en el área de conocimiento, otorgando un alto valor curricular al estudiante que supere las evaluaciones y acredite el programa tras cursarlo en su totalidad.

Este doble reconocimiento, de dos destacadas instituciones universitarias, suponen una doble recompensa a una formación integral y de calidad, asegurando que el estudiante obtenga una certificación reconocida tanto a nivel nacional como internacional. Este mérito académico le posicionará como un profesional altamente capacitado y preparado para enfrentar los retos y demandas en su área profesional.

Título: **Experto Universitario en Comunicación y Gestión de Relaciones Comerciales mediante Inteligencia Artificial**

Modalidad: **online**

Duración: **6 meses**

Acreditación: **18 ECTS**



*Apostilla de La Haya. En caso de que el alumno solicite que su título en papel recabe la Apostilla de La Haya, TECH Universidad Privada Peruano Alemana realizará las gestiones oportunas para su obtención, con un coste adicional.



Experto Universitario Comunicación y Gestión de Relaciones Comerciales mediante Inteligencia Artificial

- » Modalidad: online
- » Duración: 6 meses
- » Titulación: **TECH Universidad Privada Peruano Alemana**
- » Acreditación: **18 ECTS**
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Experto Universitario

Comunicación y Gestión
de Relaciones Comerciales
mediante Inteligencia Artificial