

Programa Avançado

Comunicação e Gestão de
Relacionamento Comercial
através da Inteligência Artificial



Programa Avançado Comunicação e Gestão de Relacionamento Comercial através da Inteligência Artificial

- » Modalidade: online
- » Duração: 6 meses
- » Certificado: TECH Universidade Tecnológica
- » Dedicção: 16h/semana
- » Horário: no seu próprio ritmo
- » Provas: online

Acesso ao site: www.techtute.com/br/inteligencia-artificial/programa-avancado/programa-avancado-comunicacao-gestao-relacoes-comerciais-inteligencia-artificial

Índice

01

Apresentação

pág. 4

02

Objetivos

pág. 8

03

Direção do curso

pág. 12

04

Estrutura e conteúdo

pág. 16

05

Metodologia

pág. 22

06

Certificado

pág. 30

01

Apresentação

A Automação de Marketing com Inteligência Artificial (IA) é uma questão fundamental para as empresas do setor de comunicações por vários motivos. Isso inclui lidar com tarefas repetitivas, como envio de e-mails de acompanhamento, agendamento de publicações em redes sociais e avaliação de resultados. Isso permite que os profissionais tenham mais tempo para se concentrar em tarefas estratégicas. Em relação a isso, as próprias ferramentas da tecnologia podem ajustar automaticamente as estratégias de publicidade em tempo real, o que maximiza o retorno sobre o investimento (incluindo a otimização de lances, orçamentos e segmentação de anúncios). Por esse motivo, a TECH está lançando uma capacitação online que se aprofundará na otimização de processos por meio da IA.



“

*Personalize a oferta de vendas
por meio de 150 horas do melhor
ensino digital”*

Em um ambiente de negócios competitivo, as instituições estão procurando analisar conversas e tendências para entender os consumidores em detalhes. Por esse motivo, os sistemas de aprendizado de máquina se tornaram particularmente importantes. Isso se deve à sua aplicação no monitoramento de marcas, rastreando menções de empresas em redes sociais para avaliar a percepção pública de seus produtos ou serviços. Dessa forma, os especialistas podem desenvolver estratégias abrangentes para manter uma imagem positiva das organizações e lidar com os problemas que surgirem em tempo hábil.

Diante dessa realidade, a TECH está desenvolvendo um programa pioneiro que se aprofundará na análise de dados de comunicação para a tomada de decisões estratégicas. O plano de estudos fornecerá aos alunos sistemas de última geração para identificar e avaliar as emoções dos usuários. Além disso, o programa enfatizará o uso de Big Data para analisar as comunicações. De acordo com isso, o conteúdo didático abordará a solução automática de problemas usando ferramentas como os Chatbots. O programa também incentivará os alunos a fazer melhorias nas experiências digitais dos usuários para fidelizá-los. Além disso, a capacitação se concentrará no monitoramento automatizado de concorrentes e na vigilância preditiva da concorrência.

A metodologia pedagógica do *Relearning*, juntamente com recursos multimídia, permitem que os alunos acessem materiais de aprendizagem 24 horas por dia, 7 dias por semana e de forma flexível. Este programa é oferecido 100% online, o que significa que os alunos podem aprender em seu próprio ritmo e de acordo com sua própria programação. Além disso, os professores apresentados são especialistas em Inteligência Artificial em Comunicação e possuem ampla experiência de trabalho e pesquisa. Este Programa Avançado é uma oportunidade única para os profissionais de marketing aprimorarem suas habilidades. Com um formato inovador e conteúdo atualizado, a TECH oferece um ensino rigoroso e de alta qualidade.

Este **Programa Avançado de Comunicação e Gestão de Relacionamento Comercial através da Inteligência Artificial** conta com o conteúdo mais completo e atualizado do mercado. Suas principais características são:

- ♦ O desenvolvimento de estudos de caso apresentados por especialistas em Inteligência Artificial em Marketing e Comunicação
- ♦ O conteúdo gráfico, esquemático e extremamente prático com os quais foi elaborado fornecem informações completas e práticas sobre conteúdos que são essenciais para a prática profissional
- ♦ Exercícios práticos onde o processo de autoavaliação é realizado para melhorar a aprendizagem
- ♦ Destaque especial para as metodologias inovadoras
- ♦ Lições teóricas, perguntas a especialistas, fóruns de discussão sobre temas controversos e trabalhos de reflexão individual
- ♦ Disponibilidade de acesso a todo o conteúdo a partir de qualquer dispositivo, fixo ou portátil, com conexão à Internet



Você será capaz de prever as tendências do mercado para desenvolver produtos inovadores que o diferenciem da concorrência”

“

Você criará dashboards interativos para visualizar dados e métricas dinamicamente em um único lugar”

A equipe de professores deste programa inclui profissionais desta área, cuja experiência é somada a esta capacitação, além de reconhecidos especialistas de conceituadas sociedades científicas e universidades de prestígio.

O conteúdo multimídia, desenvolvido com a mais recente tecnologia educacional, permitirá ao profissional uma aprendizagem contextualizada, ou seja, realizada através de um ambiente simulado, proporcionando uma capacitação imersiva e programada para praticar diante de situações reais.

A estrutura deste programa se concentra na Aprendizagem Baseada em Problemas, através da qual o profissional deverá resolver as diferentes situações de prática profissional que surgirem ao longo do curso acadêmico. Para isso, contará com a ajuda de um inovador sistema de vídeo interativo realizado por especialistas reconhecidos.

Você realizará a análise preditiva mais avançada para verificar o desempenho de seus anúncios.

Graças à revolucionária metodologia Relearning, você integrará todo o conhecimento de forma otimizada para alcançar com sucesso os resultados que está buscando.



02

Objetivos

Após a conclusão deste programa, os alunos terão dominado as tecnologias emergentes de IA para analisar dados de Comunicação e Marketing. Isso permitirá que eles desenvolvam processos de automação para otimizar as diversas campanhas publicitárias. Além disso, eles aproveitarão as opiniões que os clientes publicam nas redes sociais para analisar seu comportamento e seus sentimentos. Como resultado, os especialistas preverão as necessidades dos consumidores e desenvolverão produtos que atendam a esses fatores. Para enriquecer a experiência do usuário, eles implementarão assistentes virtuais durante o processo de vendas para resolver proativamente suas diversas dúvidas.



“

Uma capacitação sem horários fixos e com um programa de estudos disponível desde o primeiro dia. Defina seu próprio ritmo de aprendizado”



Objetivos gerais

- Compreender os fundamentos de como a IA está transformando as estratégias de marketing digital
- Desenvolver, integrar e gerenciar chatbots e assistentes virtuais para melhorar a interação com os clientes
- Analisar a automação e a otimização da compra de anúncios online por meio da publicidade programática com IA
- Interpretar grandes volumes de dados para a tomada de decisão estratégica em Marketing Digital
- Aplicar IA em estratégias de e-mail marketing para personalização e automação de campanhas
- Explorar as tendências emergentes em IA para marketing digital e entender seu impacto potencial no setor



Aproveite o conteúdo acadêmico mais atualizado no cenário educacional, disponível em formatos multimídia inovadores para otimizar seu estudo"





Objetivos específicos

Módulo 1. Automatização e otimização dos processos de marketing com IA

- ♦ Desenvolver processos de automação de marketing com IA
- ♦ Integrar os dados e as plataformas às estratégias de marketing automatizado
- ♦ Otimizar campanhas publicitárias por meio da aprendizagem automática
- ♦ Analisar o sentimento com IA em redes sociais, aproveitando as vantagens do *feedback* dos clientes

Módulo 2. Análise de dados de comunicação e marketing para tomada de decisões

- ♦ Dominar tecnologias específicas para a análise de dados de Comunicação e Marketing
- ♦ Aplicar a IA à análise de Big Data
- ♦ Desenvolver a análise preditiva para a tomada de decisões informadas
- ♦ Melhorar as estratégias de marketing com IA

Módulo 3. Vendas e geração de leads com Inteligência Artificial

- ♦ Nutrir os procedimentos com ferramentas para gerar Leads com IA
- ♦ Implementar assistentes virtuais no processo de vendas
- ♦ Prever as necessidades dos consumidores por meio do aprendizado de máquina
- ♦ Conhecer as principais inovações e previsões no campo de vendas

03

Direção do curso

Para a concepção e execução deste programa, a TECH reuniu uma equipe de profissionais especializados em Comunicação e Gestão de Relacionamento Comercial através da Inteligência Artificial. Além de uma longa carreira, esses especialistas ainda estão ativos e oferecem às suas respectivas empresas as soluções digitais mais inovadoras. Em seu compromisso de alcançar a excelência em seus procedimentos, esses especialistas atualizam seus conhecimentos regularmente, permanecendo assim na vanguarda do Machine Learning. Assim, os alunos poderão acessar materiais didáticos de alto nível e adquirir novas habilidades para enriquecer seus diferentes processos de trabalho.



“

Você terá o apoio de um corpo docente formado por profissionais renomados em Inteligência Artificial em Comunicação”

Direção



Dr. Arturo Peralta Martín-Palomino

- ♦ CEO e CTO em Prometeus Soluções Globais
- ♦ CTO em Korporate Technologies
- ♦ CTO em AI Shephers GmbH
- ♦ Consultor e assessor estratégico de negócios da Alliance Medical
- ♦ Diretor de Design e Desenvolvimento na DocPath
- ♦ Doutor em Engenharia da Computação pela Universidade de Castilla-La Mancha
- ♦ Doutorado em Economia, Negócios e Finanças pela Universidade Camilo José Cela
- ♦ Doutor em Psicologia pela Universidade de Castilla-La Mancha
- ♦ Mestrado em MBA Executivo pela Universidade Isabel I
- ♦ Mestrado em Gestão de Vendas e Marketing pela Universidade Isabel I
- ♦ Mestrado especializado em Big Data por formação em Hadoop
- ♦ Mestrado em Tecnologias de Informação Avançadas pela Universidade de Castilla-La Mancha
- ♦ Membro: Grupo de pesquisa SMILE



Sr. Rodrigo Sánchez Mansilla

- ♦ Especialista em Marketing Digital
- ♦ *Digital Advisor* na AI Shepherds GmbH
- ♦ *Digital Account Manager* na Kill Draper
- ♦ *Head of Digital* na Kuarere
- ♦ *Digital Marketing Manager* na Arconi Solutions, Deltoid Energy e Brinergy Tech
- ♦ *Founder and National Sales and Marketing Manager*
- ♦ Mestrado em Marketing Digital (MDM) pela The Power Business School
- ♦ Formado em Administração de Empresas (BBA) pela Universidade de Buenos Aires

Professores

Sra. Verónica González Risco

- ♦ Especialista em Marketing Digital
- ♦ Consultora de Marketing Digital *Freelance*
- ♦ *Product Marketing/Desenvolvimento* de negócios internacionais na UNIR - La Universidad en Internet
- ♦ *Digital Marketing Specialist* no Código Kreativo Comunicación SL
- ♦ Mestrado em Gestão de *Online Marketing* e Publicidade por Indisoft- Upgrade
- ♦ Formada em Ciências Empresariais pela Universidade de Almeria

Sra. Adelaida Parreño Rodríguez

- ♦ Technical Developer & Energy Communities Engineer na Universidade de Múrcia
- ♦ Manager in Research & Innovation in European Projects na Universidade de Murcia
- ♦ Technical Developer & Energy/Electrical Engineer & Researcher na PHOENIX Project e FLEXUM (ONENET) Project
- ♦ Criadora de conteúdo na Global UC3M Challenge
- ♦ Prêmio Ginés Huertas Martínez (2023)
- ♦ Mestrado em Energias Renováveis pela Universidade Politécnica de Cartagena
- ♦ Formada em Engenharia Elétrica (bilíngue) pela Universidad Carlos III de Madrid

04

Estrutura e conteúdo

Este Programa Avançado se concentrará na automação e otimização dos processos de marketing com IA. Composto por 3 módulos, o plano de estudos abordará a integração de dados e plataformas usando estratégias de aprendizado de máquina. Dessa forma, os alunos poderão aprimorar suas campanhas publicitárias, personalizando-as de acordo com seus públicos. Além disso, os materiais fornecerão ferramentas para a análise de grandes volumes de dados. O programa também enfatizará a aplicação da IA durante as vendas, usando técnicas para gerar *Leads*. Os alunos serão capazes de fazer previsões sobre as necessidades dos clientes para desenvolver produtos que atendam a elas.





“

Um programa completo e de última geração que lhe permitirá avançar progressiva e completamente, no conforto de sua casa”

Módulo 1. Automatização e otimização dos processos de marketing com IA

- 1.1. Automatização de Marketing com IA
 - 1.1.1. Segmentação de audiências baseada em IA
 - 1.1.2. Automação de *Workflows* ou fluxos de trabalho
 - 1.1.3. Otimização contínua de campanhas online
- 1.2. Integração de dados e plataformas em estratégias de marketing automatizado
 - 1.2.1. Análise e unificação de dados multicanal
 - 1.2.2. Interconexão entre diferentes plataformas de marketing
 - 1.2.3. Atualizações de dados em tempo real
- 1.3. Otimização de campanhas publicitárias com IA
 - 1.3.1. Análise preditiva do desempenho do anúncio
 - 1.3.2. Personalização automática do anúncio de acordo com o público-alvo
 - 1.3.3. Ajuste automático do orçamento de acordo com os resultados
- 1.4. Personalização das audiências com IA
 - 1.4.1. Segmentação e personalização de conteúdo
 - 1.4.2. Recomendações personalizadas de conteúdo
 - 1.4.3. Identificação automática de públicos-alvo ou grupos homogêneos
- 1.5. Automatização das respostas aos clientes por meio de IA
 - 1.5.1. *Chatbots* e aprendizado de máquina
 - 1.5.2. Geração automática de respostas
 - 1.5.3. Resolução automática de problemas
- 1.6. IA em E-mail Marketing para automação e personalização
 - 1.6.1. Automação de sequências de e-mails
 - 1.6.2. Personalização dinâmica do conteúdo de acordo com as preferências
 - 1.6.3. Segmentação inteligente da lista de e-mails
- 1.7. Análise de sentimento de IA em mídias sociais e *feedback* de clientes
 - 1.7.1. Monitoramento automático de sentimentos nos comentários
 - 1.7.2. Respostas personalizadas às emoções
 - 1.7.3. Análise preditiva de reputação
- 1.8. Otimização de preços e promoções com IA
 - 1.8.1. Ajuste automático de preços com base em análises preditivas
 - 1.8.2. Geração automática de ofertas adaptadas ao comportamento do usuário
 - 1.8.3. Análise de preços e da concorrência em tempo real



- 1.9. Integração da IA às ferramentas de marketing existentes
 - 1.9.1. Integração dos recursos de IA com as plataformas de marketing existentes
 - 1.9.2. Otimização das funcionalidades existentes
 - 1.9.3. Integração com sistemas de CRM
- 1.10. Tendências e o futuro da automação de IA no marketing
 - 1.10.1. IA para melhorar a experiência do usuário
 - 1.10.2. Abordagem preditiva para decisões de marketing
 - 1.10.3. Publicidade conversacional

Módulo 2. Análise de dados de comunicação e marketing para tomada de decisões

- 2.1. Tecnologias e ferramentas específicas para análise de dados de comunicação e marketing
 - 2.1.1. Ferramentas para analisar conversas e tendências em redes sociais
 - 2.1.2. Sistemas para identificar e avaliar emoções em comunicações
 - 2.1.3. Uso de Big Data para analisar comunicações
- 2.2. Aplicativos de IA na análise de marketing de big data
 - 2.2.1. Processamento automático de dados em massa
 - 2.2.2. Identificação de padrões de comportamento
 - 2.2.3. Otimização de algoritmos para análise de dados
- 2.3. Ferramentas para visualização de dados e relatórios de campanhas e comunicações com IA
 - 2.3.1. Criação de *Dashboards* interativo
 - 2.3.2. Geração automática de Relatórios
 - 2.3.3. Visualização preditiva dos resultados da campanha
- 2.4. Aplicação da IA na pesquisa de mercado
 - 2.4.1. Processamento automático de dados de pesquisa
 - 2.4.2. Identificação automática de segmentos de público-alvo
 - 2.4.3. Previsão de tendências de mercado
- 2.5. Análise preditiva em marketing para tomada de decisões
 - 2.5.1. Modelos preditivos do comportamento do consumidor
 - 2.5.2. Previsão de desempenho da campanha
 - 2.5.3. Ajuste automático da otimização estratégica

- 2.6. Segmentação de mercado com IA
 - 2.6.1. Análise automatizada de dados demográficos
 - 2.6.2. Identificação das partes interessadas
 - 2.6.3. Personalização dinâmica de ofertas
- 2.7. Otimização da estratégia de marketing com IA
 - 2.7.1. Uso de IA para medir a eficácia do canal
 - 2.7.2. Ajuste automático estratégico para maximizar os resultados
 - 2.7.3. Simulação de cenários estratégicos
- 2.8. IA na medição do ROI de marketing
 - 2.8.1. Modelos de atribuição de conversão
 - 2.8.2. Análise de ROI usando IA
 - 2.8.3. Estimativa do Customer Lifetime Value ou Valor de Vida Útil do Cliente
- 2.9. Casos de Sucesso em Análise de Dados com IA
 - 2.9.1. Demonstração por meio de estudos de caso em que a IA melhorou os resultados
 - 2.9.2. Otimização de custos e recursos
 - 2.9.3. Vantagens competitivas e inovação
- 2.10. Desafios e considerações éticas na análise de dados com IA
 - 2.10.1. Vieses nos dados e resultados
 - 2.10.2. Considerações éticas no manejo e na análise de dados confidenciais
 - 2.10.3. Desafios e soluções para tornar os modelos de IA transparentes

Módulo 3. Vendas e geração de *leads* com Inteligência Artificial

- 3.1. Aplicação de IA no processo de vendas
 - 3.1.1. Automação de tarefas de vendas
 - 3.1.2. Análise preditiva do ciclo de vendas
 - 3.1.3. Otimização das estratégias de preços
- 3.2. Técnicas e ferramentas para geração de *leads* com IA
 - 3.2.1. Identificação automatizada de *leads*
 - 3.2.2. Análise do comportamento do usuário
 - 3.2.3. Personalização de conteúdo para recrutamento
- 3.3. *Scoring* de *Leads* com IA
 - 3.3.1. Avaliação automatizada da qualificação de *Leads*
 - 3.3.2. Análise de *leads* baseada em interação
 - 3.3.3. Otimização do modelo de *Scoring* de *Leads*

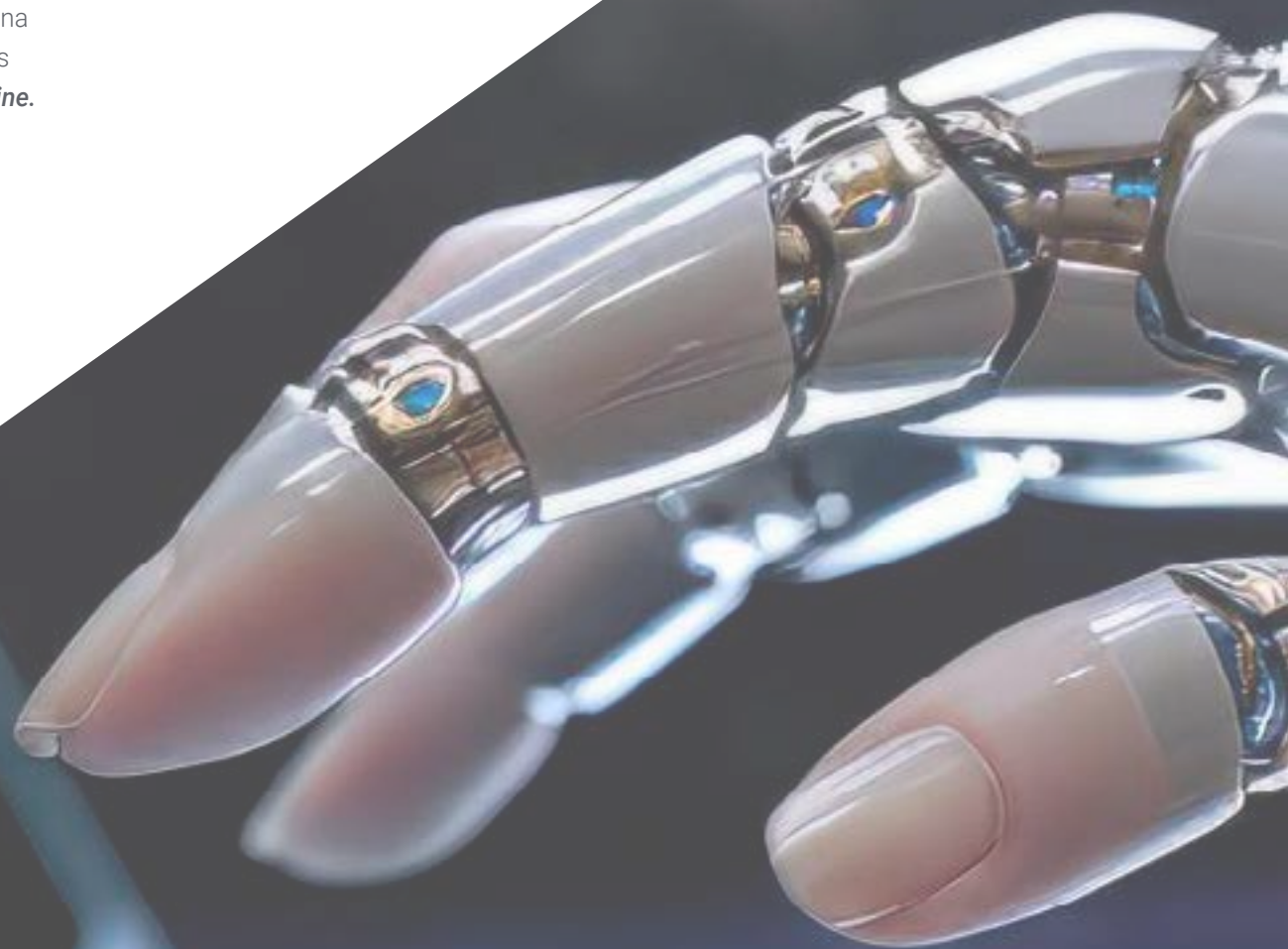


- 3.4. IA na gestão de relacionamento com clientes
 - 3.4.1. Acompanhamento automatizado para melhorar o relacionamento com o cliente
 - 3.4.2. Recomendações personalizadas para os clientes
 - 3.4.3. Automação de comunicações personalizadas
- 3.5. Implementação e histórias de sucesso de assistentes virtuais em vendas
 - 3.5.1. Assistentes virtuais para suporte de vendas
 - 3.5.2. Aprimoramento da experiência do cliente
 - 3.5.3. Otimização de conversões e fechamento de vendas
- 3.6. Previsão das necessidades dos clientes com IA
 - 3.6.1. Análise do comportamento de compra
 - 3.6.2. Segmentação dinâmica de ofertas
 - 3.6.3. Sistemas de recomendação personalizados
- 3.7. Personalização da Oferta de Vendas com IA
 - 3.7.1. Adaptação dinâmica de propostas comerciais
 - 3.7.2. Ofertas exclusivas baseadas no comportamento
 - 3.7.3. Criação de pacotes personalizados
- 3.8. Análise da Concorrência com IA
 - 3.8.1. Monitoramento automatizado de concorrentes
 - 3.8.2. Análise comparativa automatizada de preços
 - 3.8.3. Vigilância competitiva preditiva
- 3.9. Integração de IA em Ferramentas de Vendas
 - 3.9.1. Compatibilidades com sistemas de CRM
 - 3.9.2. Capacitação de ferramentas de vendas
 - 3.9.3. Análise preditiva em plataformas de vendas
- 3.10. Inovações e previsões no campo de vendas
 - 3.10.1. Realidade aumentada na experiência de compra
 - 3.10.2. Automação avançada de vendas
 - 3.10.3. Inteligência emocional nas interações de vendas

05

Metodología

Este curso oferece uma maneira diferente de aprender. Nossa metodologia é desenvolvida através de um modo de aprendizagem cíclico: **o Relearning**. Este sistema de ensino é utilizado, por exemplo, nas faculdades de medicina mais prestigiadas do mundo e foi considerado um dos mais eficazes pelas principais publicações científicas, como o ***New England Journal of Medicine***.





“

Descubra o Relearning, um sistema que abandona a aprendizagem linear convencional para realizá-la através de sistemas de ensino cíclicos: uma forma de aprendizagem que se mostrou extremamente eficaz, especialmente em disciplinas que requerem memorização”

Estudo de caso para contextualizar todo o conteúdo

Nosso programa oferece um método revolucionário para desenvolver as habilidades e o conhecimento. Nosso objetivo é fortalecer as competências em um contexto de mudança, competitivo e altamente exigente.

“

Com a TECH você irá experimentar uma forma de aprender que está revolucionando as bases das universidades tradicionais em todo o mundo”



Você terá acesso a um sistema de aprendizagem baseado na repetição, por meio de um ensino natural e progressivo ao longo de todo o programa.



Um método de aprendizagem inovador e diferente

Este curso da TECH é um programa de ensino intensivo, criado do zero, que propõe os desafios e decisões mais exigentes nesta área, em âmbito nacional ou internacional. Através desta metodologia, o crescimento pessoal e profissional é impulsionado em direção ao sucesso. O método do caso, técnica que constitui a base deste conteúdo, garante que a realidade econômica, social e profissional mais atual seja adotada.

“*Nosso programa prepara você para enfrentar novos desafios em ambientes incertos e alcançar o sucesso na sua carreira*”

Através de atividades de colaboração e casos reais, o aluno aprenderá a resolver situações complexas em ambientes reais de negócios.

O método do caso é o sistema de aprendizagem mais utilizado nas principais escolas de Informática do mundo, desde que elas existem. Desenvolvido em 1912 para que os estudantes de Direito não aprendessem a lei apenas com base no conteúdo teórico, o método do caso consistia em apresentar-lhes situações realmente complexas para que tomassem decisões conscientes e julgassem a melhor forma de resolvê-las. Em 1924 foi estabelecido como o método de ensino padrão em Harvard.

Em uma determinada situação, o que um profissional deveria fazer? Esta é a pergunta que abordamos no método do caso, um método de aprendizagem orientado para a ação. Ao longo do curso, os alunos vão se deparar com múltiplos casos reais. Terão que integrar todo o conhecimento, pesquisar, argumentar e defender suas ideias e decisões.

Metodologia Relearning

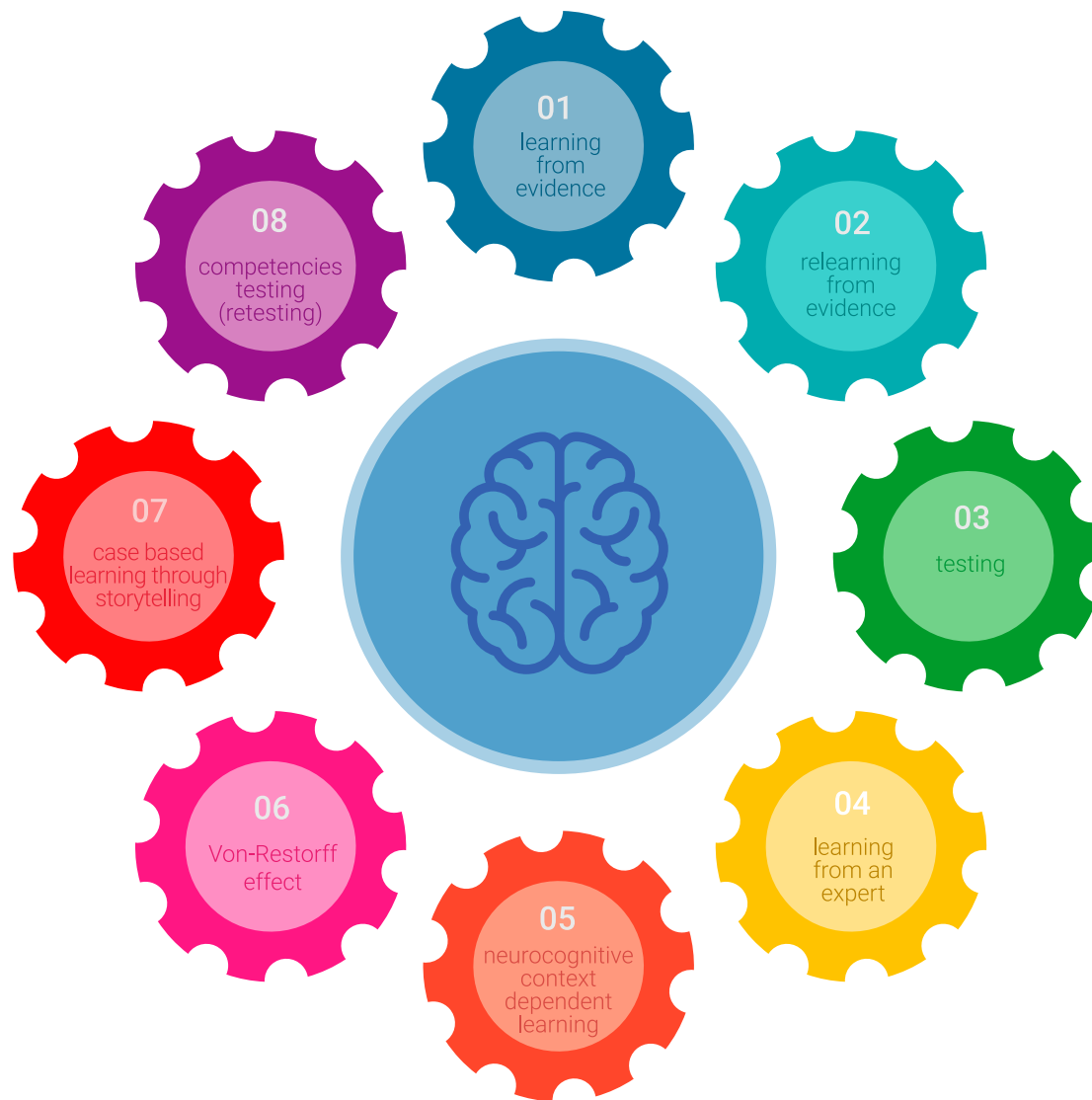
A TECH utiliza de maneira eficaz a metodologia do estudo de caso com um sistema de aprendizagem 100% online, baseado na repetição, combinando elementos didáticos diferentes em cada aula.

Potencializamos o Estudo de Caso com o melhor método de ensino 100% online: o Relearning.

Em 2019 alcançamos os melhores resultados de aprendizagem entre todas as universidades online do mundo.

Na TECH você aprenderá através de uma metodologia de vanguarda, desenvolvida para capacitar os profissionais do futuro. Este método, na vanguarda da pedagogia mundial, se chama Relearning.

Nossa universidade é uma das únicas que possui a licença para usar este método de sucesso. Em 2019 conseguimos melhorar os níveis de satisfação geral dos nossos alunos (qualidade de ensino, qualidade dos materiais, estrutura dos curso, objetivos, entre outros) com relação aos indicadores da melhor universidade online.



No nosso programa, a aprendizagem não é um processo linear, ela acontece em espiral (aprender, desaprender, esquecer e reaprender). Portanto, combinamos cada um desses elementos de forma concêntrica. Esta metodologia já capacitou mais de 650 mil universitários com um sucesso sem precedentes em campos tão diversos como a bioquímica, a genética, a cirurgia, o direito internacional, habilidades administrativas, ciência do esporte, filosofia, direito, engenharia, jornalismo, história, mercados e instrumentos financeiros. Tudo isso em um ambiente altamente exigente, com um corpo discente com um perfil socioeconômico médio-alto e uma média de idade de 43,5 anos.

O Relearning permitirá uma aprendizagem com menos esforço e mais desempenho, fazendo com que você se envolva mais em sua especialização, desenvolvendo o espírito crítico e sua capacidade de defender argumentos e contrastar opiniões: uma equação de sucesso.

A partir das últimas evidências científicas no campo da neurociência, sabemos como organizar informações, ideias, imagens, memórias, mas sabemos também que o lugar e o contexto onde aprendemos algo é fundamental para nossa capacidade de lembrá-lo e armazená-lo no hipocampo, para mantê-lo em nossa memória a longo prazo.

Desta forma, no que se denomina Neurocognitive context-dependent e-learning, os diferentes elementos do nosso programa estão ligados ao contexto onde o aluno desenvolve sua prática profissional.



Neste programa, oferecemos o melhor material educacional, preparado especialmente para os profissionais:



Material de estudo

Todo o conteúdo foi criado especialmente para o curso pelos especialistas que irão ministrá-lo, o que faz com que o desenvolvimento didático seja realmente específico e concreto.

Posteriormente, esse conteúdo é adaptado ao formato audiovisual, para criar o método de trabalho online da TECH. Tudo isso, com as técnicas mais inovadoras que proporcionam alta qualidade em todo o material que é colocado à disposição do aluno.



Masterclasses

Há evidências científicas sobre a utilidade da observação de terceiros especialistas.

O "Learning from an expert" fortalece o conhecimento e a memória, além de gerar segurança para a tomada de decisões difíceis no futuro.



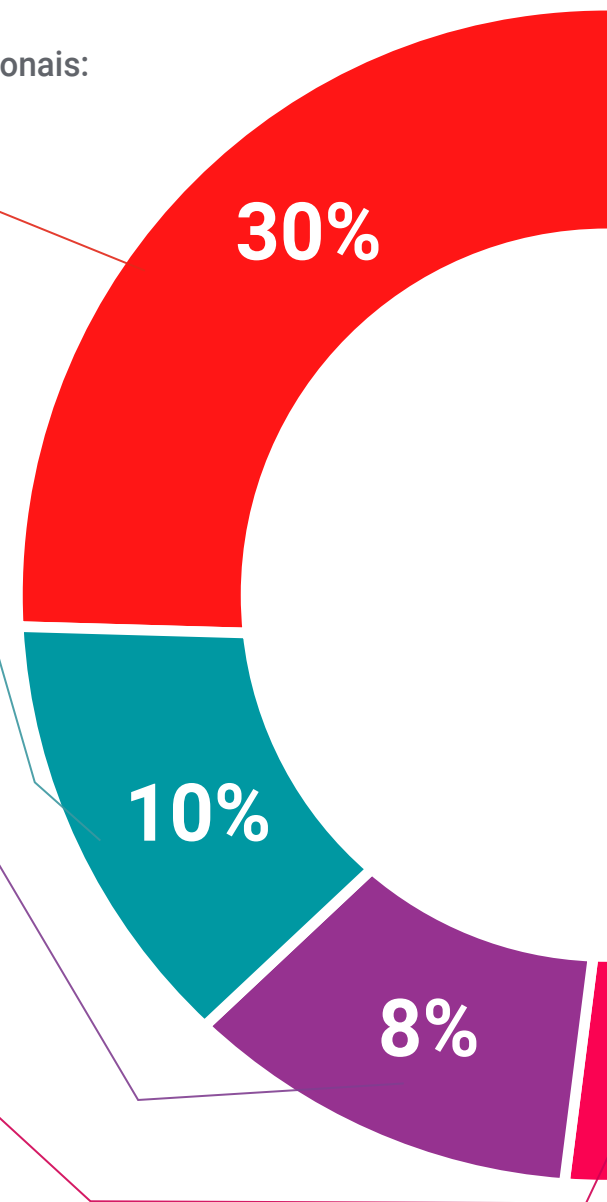
Práticas de habilidades e competências

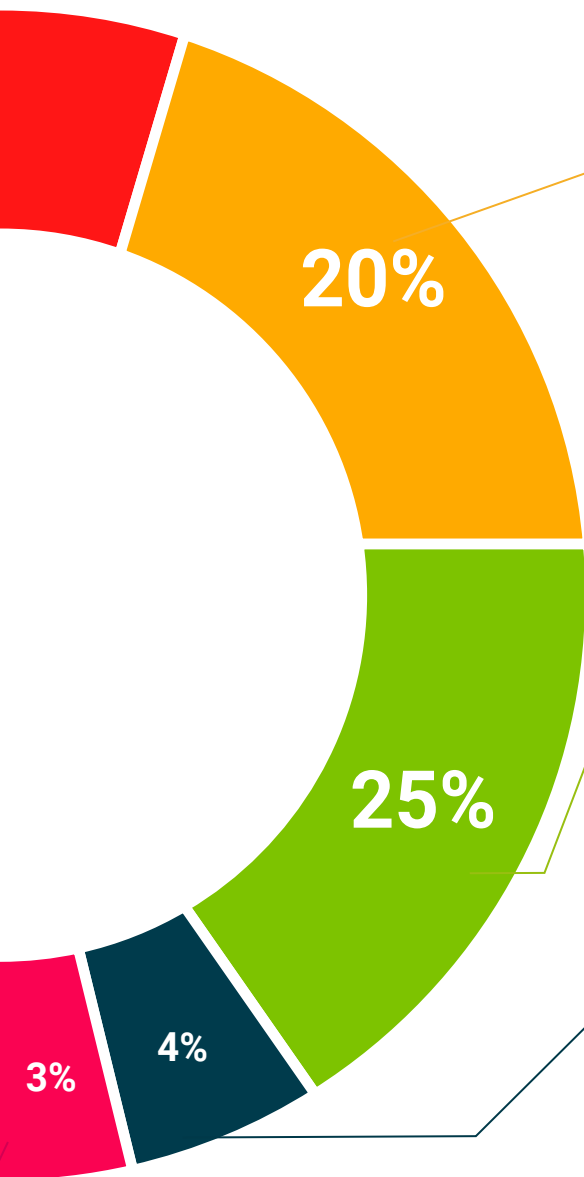
Serão realizadas atividades para desenvolver competências e habilidades específicas em cada área temática. Práticas e dinâmicas para adquirir e ampliar as competências e habilidades que um especialista precisa desenvolver no contexto globalizado em que vivemos.



Leituras complementares

Artigos recentes, documentos de consenso e diretrizes internacionais, entre outros. Na biblioteca virtual da TECH o aluno terá acesso a tudo o que for necessário para complementar a sua capacitação.





Estudos de caso

Os alunos irão completar uma seleção dos melhores estudos de caso escolhidos especialmente para esta capacitação. Casos apresentados, analisados e orientados pelos melhores especialistas do cenário internacional.



Resumos interativos

A equipe da TECH apresenta o conteúdo de forma atraente e dinâmica através de pílulas multimídia que incluem áudios, vídeos, imagens, gráficos e mapas conceituais para consolidar o conhecimento.

Este sistema exclusivo de capacitação por meio da apresentação de conteúdo multimídia foi premiado pela Microsoft como "Caso de sucesso na Europa".



Testing & Retesting

Avaliamos e reavaliamos periodicamente o conhecimento do aluno ao longo do programa, através de atividades e exercícios de avaliação e autoavaliação, para que possa comprovar que está alcançando seus objetivos.



06

Certificado

O Programa Avançado de Comunicação e Gestão de Relacionamento Comercial através da Inteligência Artificial garante, além da capacitação mais rigorosa e atualizada, o acesso a um título de Programa Avançado emitido pela TECH Universidade Tecnológica.



“

Conclua este programa de estudos com sucesso e receba o seu certificado sem sair de casa e sem burocracias”

Este **Programa Avançado de Comunicação e Gestão de Relacionamento Comercial através da Inteligência Artificial** conta com o conteúdo mais completo e atualizado do mercado.

Uma vez aprovadas as avaliações, o aluno receberá por correio o certificado* correspondente ao título de **Programa Avançado** emitido pela **TECH Universidade Tecnológica**.

O certificado emitido pela **TECH Universidade Tecnológica** expressará a qualificação obtida no Programa Avançado, atendendo aos requisitos normalmente exigidos pelas bolsas de empregos, concursos públicos e avaliação de carreira profissional.

Título: **Programa Avançado de Comunicação e Gestão de Relacionamento Comercial através da Inteligência Artificial**

N.º de Horas Oficiais: **450h**



*Apostila de Haia: Caso o aluno solicite que seu certificado seja apostilado, a TECH EDUCATION providenciará a obtenção do mesmo a um custo adicional.

futuro
saúde confiança pessoas
informação orientadores
educação certificação ensino
garantia aprendizagem
instituições tecnologia
comunidade comércio
atenção personalizada
conhecimento inovação
presente qualidade
desenvolvimento

tech universidade
tecnológica

Programa Avançado Comunicação e Gestão de Relacionamento Comercial através da Inteligência Artificial

- » Modalidade: online
- » Duração: 6 meses
- » Certificado: TECH Universidade Tecnológica
- » Dedicção: 16h/semana
- » Horário: no seu próprio ritmo
- » Provas: online

Programa Avançado

Comunicação e Gestão de
Relacionamento Comercial
através da Inteligência
Artificial