

CRM, Email Marketing y ChatGPT: Herramientas que potencian tus ventas.

Objetivo general

El alumno aprenderá distintas herramientas como CRM , Email MKT Y Chat GPT.

Metodología

El curso consta de una parte teórica y otra parte práctica para poder llevar a cabo lo aprendido en la primer instancia.

Destinatarios

Está pensado para aquellos que trabajen en el ámbito comercial como así también en el área de marketing.

Duración

3 encuentros de 3 hs cada uno. Total: 9 hs.

Contenido

Clase 1: CRM, el corazón de la gestión comercial

¿Qué es un CRM?

Diferencias entre CRM y ERP.

Beneficios de un CRM.

Funcionalidades clave.

Parte práctica:
Demostración en vivo de un CRM en acción

Clase 2: Email Marketing, la clave para fidelizar y convertir

Historia del email marketing y su evolución.

Ejemplos de marcas que aplicaron email marketing con éxito.

Conceptos esenciales.

Estructura de un email efectivo.

Funnel del mailing.

Parte práctica: Creación y envío de una campaña de email marketing desde un CRM.

Clase 3: ChatGPT y la IA en la comunicación empresarial

¿Qué es ChatGPT?

IA aplicada a ventas y marketing.

Uso de ChatGPT en la comunicación empresarial.

¿Qué son los prompts y cómo usarlos?

Parte práctica: Video explicativo con ejemplos reales.

Docente

Nadia Kindsvater (Nanu)
Licenciada en Marketing y Técnica Superior en Administración de Empresas. Posgrado en Gerenciamiento para Equipos Comerciales (Universidad Torcuato Di Tella). CEO de *Vite Group* (Agencia de Marketing en Argentina y Chile). Mentora de equipos comerciales y de marketing a nivel nacional e internacional. Docente en la Fundación Banco Credicoop. Docente en el Posgrado de Desarrollo y Dirección de PyMEs (UBA)

www.fundacioncredicoop.com.ar