



FUNDACION

BANCO CREDICOOP

Taller
Inteligencia Artificial (IA)
y otras Herramientas aplicadas al
Marketing

2026



Objetivo General

Conocer y familiarizarse desde cero con tradicionales y nuevas herramientas de marketing que contribuyan al desarrollo de la estrategia comercial de una empresa.

Dirigido a

Emprendedores, Socios, Gerentes y otros mandos medios de PyMes, Empresas y Cooperativas que quieran fortalecer sus acciones comerciales para mejorar resultados.

No requiere conocimientos previos en la materia.

Contenidos:

Introducción a la **Inteligencia Artificial (IA)** como herramienta de Marketing:

1. Conceptos básicos
2. Ejercitación práctica en LLM | Chat GPT, Grok, etc
3. Armado de Prompts y Agentes básicos de IA
4. Comunicación con clientes (herramientas básicas para crear Chatbots).
5. Creación de Contenidos para Marketing digital | documentos, piezas graficas, imágenes, videos., etc con IA

Diseño de Estrategia Comercial integral y su desarrollo con asistencia de herramientas de IA:

6. Relevamiento de Información interna y externa de la empresa
7. Análisis FODA
8. Definición de Objetivos y Metas
9. Plan de Acción
10. Relevamiento de las Variables de Marketing
11. Estrategias de Diferenciación y Segmentación
12. Matrices Ansoff, BCG y Cruz de Porter
13. Rentabilización | Fidelización y Retención

Marketing Digital

14. Concepto
15. Marketing de Contenidos
16. Redes Sociales en Argentina
17. Transición de una Estrategia CEO a GEO con IA
18. Ads | Concepto y beneficios



Metodología:

Los Talleres se desarrollarán 1 vez por semana, en vivo en un lugar a definir.

El curso consiste en un entrenamiento de 2 encuentros cuya metodología de aprendizaje está centrada en las personas participantes.

Para su mejor desarrollo se recomienda participar con Notebook o Tablet propia con acceso a Internet.

Parte del análisis de casos y situaciones que servirán para ejemplificar y fortalecer prácticas sobre los conocimientos desarrollados en los talleres.

Se utilizarán herramientas y modelos LLM básicos de IA, videos, ilustraciones, fotos y otros recursos audiovisuales para acompañar y fijar el aprendizaje.

Duración:

11y 18 de Junio

2 encuentros presenciales de 4 horas.

Carga horaria Total: 8 hs.

Docente:

Mariano Rabbia

Licenciado en Comercialización en UADE con Posgrado en Marketing de Servicios de la Università di Bologna (UniBo) – Italia y estudios de perfeccionamiento en Inteligencia Artificial y Ciencia de Datos de la Facultad de Ingeniería de UBA.

Su experiencia profesional se fortaleció por su paso como Commercial Advisor en Neutrón | Aceleradora de Startups de base tecnológica, Itaú Unibanco dónde alcanzó la posición de Product Manager y como Consultor Senior en PriceWaterhouseCoopers.

En lo académico, actualmente es profesor titular de la materia “Management Estratégico” del Departamento de Economía y Administración del Deporte del Instituto Universitario River Plate (IURP), “Coordinador Académico del Curso de “Gestión integral de Empresas 3.0 | Marketing, Gestión y Planificación aplicando herramientas de IA” de la Dirección de Estudios de Posgrado y Educación Continua de la Universidad de Belgrano (UB), dicta el curso “Growth Hacking con IA | Como vender más y fidelizar clientes” en CIDEM-UNTREF y periódicamente desarrolla seminarios de Comercialización y Management: Marketing de Servicios, E-



FUNDACION
BANCO CREDICOOP

Marketing, Plan de Negocios, Estrategia Comercial y Ventas de Alto Impacto, IA, entre otros.

Es integrante del equipo de consultores de la Fundación Banco Credicoop, brindando servicios de consultoría & capacitación para el desarrollo y competitividad de la pequeña y mediana empresa, y como consultor en marketing estratégico del “Programa Experto PyMe” de la Secretaría de Coordinación de la Producción | Ministerio de Economía.

Entre otras, sus áreas de injerencia son estrategia comercial, gerenciamiento de ventas, Marketing digital, Marketing de servicios, rentabilización de carteras, segmentación, desarrollo de campañas, comunicación y management.