FUNDACION BANCO CREDICOOP

CAFYDMA

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

2025

Objetivo General:

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

Dirigido a:

Dueños, Fundadores, Gerentes, Emprendedores y otros mandos medios de PyMes que quieran fortalecer sus acciones comerciales para mejorar resultados.

No requiere conocimientos previos en la materia.

Contenidos:

Estrategia Comercial integral | Repaso de conceptos básicos:

1. Relevamiento de Información interna y externa de la empresa
2. Análisis FODA
3. Definición de Objetivos y Metas
4. Plan de Acción
5. Presupuesto económico - concepto
6. Relevancia del proceso de Control
7. Relevamiento de las Variables de Marketing
8. Estrategias de Diferenciación, Segmentación, Matrices Ansoff y BCG
9. Rentabilización | Fidelización y Retención

Marketing Digital

10. Concepto
11. Marketing de Contenidos
12. Redes Sociales en Argentina
13. Estrategia SEM + IA
14. Ads | Concepto y beneficios

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

- Conceptos teóricos
- Ejercitación práctica en LLM | Chat GPT, Grok, etc
- Armado de Prompts y Agentes IA
- Creación de Contenidos para Marketing digital | documentos, piezas graficas, imágenes, videos., etc con IA

Metodología:

Las clases se dictarán 1 vez por semana, en formato virtual sincrónico a través de la plataforma Zoom.

El curso consiste en un entrenamiento de 4 encuentros cuya metodología de aprendizaje está centrada en las personas participantes.

Parte del análisis de casos y situaciones para ejemplificar conceptos que habiliten reflexiones sobre las propias prácticas.

Se utilizarán videos, autodiagnósticos y otros recursos audiovisuales para fortalecer el aprendizaje.

Duración:

4 encuentros virtuales de 1 hora y media aprox., una vez por semana. Carga horaria Total: 6 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 UCEMA, INTI, IAEF y BCBA, entre otros.

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 PriceWatherhouseCoopers.

En lo académico, actualmente es 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-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.