

“INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y AUTOMATIZACIÓN PARA MARKETING”

CURSO INTENSIVO DE FORMACIÓN (CIF)

Inscripciones: admisiones@ede.madrid

Dirección: C. de Javier Ferrero, 10,
Chamartín, 28002 Madrid (COIIM)

www.ede.madrid

FORMACIÓN
BONIFICABLE A
TRAVÉS DE

FUNDAE

EDE — EDE Madrid
Escuela de
Emprendimiento
y Desarrollo Empresarial



INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y AUTOMATIZACIÓN PARA MARKETING

Curso práctico orientado a profesionales del marketing y la comunicación que quieren aprender a integrar la Inteligencia Artificial y la automatización en sus estrategias digitales.

Durante las sesiones se trabajará con herramientas reales (ChatGPT, Copilot, Gemini, Make.com, HubSpot, Gamma, entre otras) para crear contenido, optimizar campañas y automatizar procesos de marketing sin necesidad de conocimientos técnicos.

Profesor:

Francisco Javier Laclaustra Yebes

CMO en **DE**



Formato:
Online



Fechas Disponibles:

Febrero – 2 y 3

Marzo – 2 y 3

Mayo – 7 y 8

Junio – 4 y 5



Duración:
6 horas (UTC +1)
Febrero – 16 a 19h
Marzo – 16 a 19h
Mayo – 10 a 13h
Junio – 10 a 13h



Precio:
300€ + IVA



Objetivos del curso

- Comprender los **fundamentos de la Inteligencia Artificial** y su impacto en el marketing digital.
- Diferenciar entre **IA tradicional** e **IA generativa** y aplicar sus usos en campañas y contenido.
- Aprender a utilizar **ChatGPT, Copilot y Gemini** para **redacción, planificación, análisis y SEO**.
- Generar **contenido** textual, visual y multimedia de forma más **ágil**.
- Entender los fundamentos teóricos de la **automatización** y **cómo integrarla con IA**.
- Diseñar **flujos de automatización** aplicados al **Inbound Marketing** y al Customer Journey.



Contenidos del Curso

- **Módulo 0: Introducción a la Inteligencia Artificial aplicada al marketing**
 - Evolución de la IA y su impacto en la profesión de marketing.
 - Diferencias entre IA tradicional e IA generativa.
 - Conceptos clave: prompts, contexto, sesgos, temperatura y privacidad.
 - Mejores prácticas de prompting en marketing.
 - Casos reales de aplicación en campañas, segmentación y customer engagement.

- **Módulo 1: Herramientas clave de IA para marketing digital**
 - ChatGPT y Copilot
 - Generación de copies, ideas, calendarios y textos SEO.
 - Creación de correos y mensajes comerciales automatizados.
 - Gemini y Perplexity
 - Investigación, benchmarking y detección de tendencias.
 - Generación automática de keywords y clusters semánticos.
 - Gamma y Canva Magic Studio
 - Creación de presentaciones, imágenes y recursos visuales.
 - HeyGen e InVideo
 - Generación de vídeos de producto y storytelling visual.
 - Julius AI / NotebookLM

Análisis de datos, tendencias y briefing automático

- **Módulo 2: Teoría y práctica de la automatización en marketing (Inbound & Growth)**
 - Qué es la automatización y cómo ha evolucionado.
 - Diferencias entre automatización tradicional y automatización con IA:
 - En la tradicional, las reglas son predefinidas (si ocurre X → haz Y).
 - En la automatización con IA, las decisiones se adaptan al contexto y pueden aprender del resultado.
 - Fases de un flujo automatizado:
 - Desencadenante (Trigger)
 - Acción (Action)
 - Bifurcación (Branch)
 - Conexiones
 - Ejemplos de flujos simples (un disparador–una acción) y flujos avanzados (multiplataforma).



Contenidos del Curso

- **Módulo 3: Papel de la automatización en el Customer Journey (Inbound Marketing)**
 - Cómo la automatización apoya cada fase del embudo Inbound:
 - Atracción (Tráfico): generación automática de contenidos, keywords y publicaciones.
 - Conversión (Lead Generation): formularios inteligentes, segmentación y scoring automático.
 - Nutrición (Lead Nurturing): flujos de email, mensajes y contenidos personalizados con IA.
 - Venta y Customer Experience: seguimiento de oportunidades, feedback y actualización de CRM.
 - Retención y Fidelización: automatización de encuestas, reseñas y programas de fidelidad.
 - Inbound y Growth Hacking: cómo la IA y el no-code amplifican el Inbound tradicional.
 - Práctica aplicada con herramientas
 - Make.com: creación de flujos sin código para redes, email, CRM y reporting.
 - Ejemplo: flujo de publicación automatizada con IA.
- **Módulo 4: Estrategia y buenas prácticas de marketing con IA**
 - Integrar IA y automatización en una metodología Inbound completa.
 - Creación de growth loops y microautomatizaciones de alto impacto.
 - Mantener coherencia de marca y tono en contenido generado por IA.
 - Ética, sesgos y calidad del contenido automatizado.
 - Recursos, prompts y herramientas recomendadas para continuar aprendiendo.



Metodología

Formación 100 % práctica con ejemplos reales y ejercicios aplicados a campañas digitales.



Herramientas de IA y Automatización utilizadas durante el curso



Chat GPT



Open AI Platform



Napkin AI



InVideo AI



Gamma



Hey Gen AI



Make.com



Notebook LM



Suno



Eleven Labs AI



Destinatarios del curso

- **Profesionales de marketing digital** que quieren dominar herramientas avanzadas para SEO, SEM, email marketing, redes sociales y automatización de campañas.
- **Consultores y agencias de marketing** que buscan diferenciarse en el mercado ofreciendo servicios innovadores basados en IA y automatización.
- **Equipos de ventas y growth hacking** que desean potenciar la generación de leads, mejorar la segmentación y personalización de campañas con IA.
- **Cualquier profesional que desee actualizar sus conocimientos en las últimas tendencias del marketing digital**, la inteligencia artificial aplicada y la automatización.