

UBDepec

Educación Continua

CICLO 2025

MARKETING



Programa Ejecutivo en
**Inteligencia Artificial
en Marketing y
Management**

INTRODUCCIÓN

Este curso está diseñado para ofrecer una visión integral sobre cómo la inteligencia artificial (IA) está transformando el marketing y la gestión empresarial. Exploraremos tanto las aplicaciones actuales como las tendencias futuras, brindando herramientas y conocimientos prácticos para aplicar la IA en la toma de decisiones estratégicas. A través de ejemplos reales y ejercicios interactivos, los participantes aprenderán a implementar soluciones basadas en IA para mejorar la eficiencia, personalización y resultados en sus negocios.

DESTINATARIOS

- Profesionales de marketing que buscan aprovechar la IA para mejorar sus campañas y estrategias.
- Ejecutivos y gerentes de empresas que deseen integrar tecnologías de IA en la toma de decisiones y la gestión operativa.
- Emprendedores interesados en innovar y optimizar sus procesos comerciales mediante el uso de IA.
- Consultores y especialistas en tecnología que quieran ampliar sus conocimientos en el uso de IA en marketing y management.

OBJETIVOS

- Comprender cómo la IA está cambiando las reglas del juego en el marketing y la gestión.
- Conocer las principales herramientas y aplicaciones de IA en el ámbito empresarial.
- Aprender a identificar oportunidades para aplicar IA en áreas clave del negocio.
- Desarrollar habilidades para implementar estrategias basadas en IA que potencien la personalización y la eficiencia operativa.
- Integrar IA en la toma de decisiones estratégicas para mejorar la competitividad empresarial.

PROGRAMA

1. INTRODUCCIÓN A LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL

- ¿Qué es la IA y cómo funciona?
- Historia y evolución de la IA
- Aplicaciones actuales en marketing y gestión empresarial

2. IA EN MARKETING

- Personalización y segmentación avanzada
- Publicidad programática y optimización de campañas
- Predicción del comportamiento del consumidor
- Análisis de datos en tiempo real

3. IA EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL

- Automatización de procesos
- Toma de decisiones basada en datos
- IA en la gestión del talento y recursos humanos
- Optimización de la cadena de suministro

4. HERRAMIENTAS Y TECNOLOGÍAS DE IA

- Plataformas de IA en marketing: casos de uso
- IA conversacional: chatbots y asistentes virtuales
- Machine learning, deep learning y análisis predictivo
- Business & Customer Intelligence
- Estudio de casos

5. ÉTICA Y DESAFÍOS EN LA IMPLEMENTACIÓN DE IA

- Sesgos en la IA
- Privacidad de los datos
- Regulaciones y normativas

6. MEJORAS COGNITIVAS

- Diferencia entre Bot y Evolución Cognitiva.
- Variables de Contexto que Mejoran el Entendimiento.
- Algoritmos de Habilidades Blandas Comunicacionales.
- Observación y Análisis de Aplicaciones

7. IMPLEMENTACIÓN PRÁCTICA DE IA EN LA EMPRESA

- Roadmap para integrar IA en la estrategia de negocio
- Casos de éxito en marketing y management
- Ejercicios prácticos de aplicación real

DIRECTOR ACADÉMICO

HUGO BRUNETTA

Licenciado en Administración, Magister en Administración y Marketing Estratégico, Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales, Argentina; Doctorando en Administración, UCA -Pontificia Universidad Católica Argentina. Actualmente es director general de "Nexting" consultora especializada en Marketing Relacional, CRM y gestión directa del cliente, con más de 30 años en el mercado iberoamericano y también es el CEO en "6 Sentidos-Experience Making Company"; es el actual presidente y socio fundador de la Asociación Argentina de CRM; es director y fundador de la Sociedad Iberoamericana de CRM; director y fundador de la Sociedad Iberoamericana de Customer & Employee Experience y director de "todomanagement.com". En su experiencia docente, es el director del Posgrado en CRM Estratégico y Tecnológico; del Diplomado en Business Intelligence y Métricas de Marketing; director del diplomado internacional en Customer Experience Design Management, todas en la Universidad de Belgrano, Argentina; también es director Posgrado en Retail Marketing & Management del Instituto Tecnológico de Buenos Aires.

Además es profesor titular en la Maestría en Explotación de Datos y Gestión del Conocimiento, Universidad Austral, Argentina; profesor titular, Universidad de la Empresa, Uruguay; profesor invitado, Universidad de la República, Uruguay; profesor invitado en ICEMD-ESIC Business & Marketing School, España; profesor titular en la Universidad Católica de Salta, Argentina, en la Universidad Andrés Bello de Chile, en la Universidad Alfonso X El Sabio, España; en la Universidad Católica de Valencia, España, entre otras. Es miembro del Consejo Asesor para la Maestría en Dirección Comercial, UADE-Universidad Argentina de la Empresa e integrante del Comité Consultivo de la Asociación Peruana de CRM. Ganador del Premio "Iluminis" a la Excelencia Académica otorgado por la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales. Ganador del premio Mercurio máximo galardón que otorga la Asociación Argentina de Marketing.

En cuanto a conferencias ha sido Keynote Speaker, en Argentina, Ecuador, Panamá, Uruguay, Colombia, Bolivia, Paraguay, Chile, Perú, Rep. Dominicana, México, Guatemala, Estados Unidos, El Salvador, España, entre otros países. Autor de diez libros, entre los que se cuentan: "Del marketing relacional al CRM", "Community Management", "Marketing Digital", "CRM: la guía definitiva", "Customer Experience: una visión multidimensional", "Piense como cliente, actúe como gerente", "Dirección Comercial Avanzada", "Sentido común: de la razón a la emoción",

recientemente “La Experiencia del Cliente” editado por Planeta y “OKR y Métricas de Negocios” de reciente aparición.

PROFESORES

LIC. AYMARÁ PEDRUEZA <https://www.linkedin.com/in/aymarapedrueza/>

Consultora especializada en Automatización de Marketing con más de 20 años de experiencia en Marketing Digital y nuevas tecnologías, liderando áreas en empresas de la industria IT con alcance regional. Realizó una maestría en Marketing Estratégico en la Universidad de San Andrés (UdeSA) y una especialización de Marketing Moderno en Northwestern University - Kellogg School of Management. Licenciada en RR.PP. Profesora de posgrados y maestrías en universidades e instituciones educativas #1 de Argentina: MBA de la Universidad de Palermo (Cátedra de Entornos Digitales, Mobile e Innovación en Medios), Universidad de Belgrano (UB), Universidad Austral, UCES, e ITBA.

LIC. GUSTAVO PAPASERGIO <https://www.linkedin.com/in/gpapasergio/>

Licenciado en informática. Trabajó en Movicom, Movistar y luego, en el Grupo Telefónica en roles como logística, planificación de Call Center, atención al cliente en redes sociales y finalmente, jefe de contenidos e innovación online; donde estuvo a cargo de todas las webs del grupo y canales digitales. En 2015 fundó SciData, empresa de estrategia digital, que hoy se encuentra en el Top 10 de empresas SEO argentinas y líder en Social Media Listening. Diplomado en Community Management en la UB, primera camada y el Master en Dirección Estratégica tecnológica en el ITBA.

MAG. AGOSTINA BRUNETTA <https://www.linkedin.com/in/agostina-brunetta/>

Licenciada en Publicidad (UCES). Master en Administración de Empresas MBA (Siglo 21). Precision Marketing Director en TBWA Argentina. Especialista en gestión de campañas digitales y desarrollo de estrategias full funnel. Planner de medios programáticos, buscadores, social media, video, retail y performance marketing. Estrategia y marcos de medición de Social Listening, Web performance, modelos de atribución y paid media. Implementé y coordiné equipos de medios en agencias para Nissan, Samsung, Sony, Veolia, Thomson Reuters, Carrefour, Bagó, Banco Comafi, TNT, Natura, Direct TV.

Los módulos podrán ser dictados por todos o algunos de los docentes mencionados en forma indistinta. La Universidad se reserva el derecho de realizar cambios en el cuerpo docente que considere pertinentes.

CONSIDERACIONES GENERALES

INICIO

21 de abril de 2025

FINALIZACIÓN

9 de junio de 2025

DÍAS Y HORARIOS DE CURSADA

Lunes de 18 a 21 h.

DURACIÓN

El curso completo tiene una duración de 24 horas reloj distribuidas en encuentros semanales de 3 horas cada uno.

- **La modalidad de la cursada es ONLINE y sincrónica (clases en vivo y en directo por plataforma ZOOM)**
- *El calendario puede variar de existir algún feriado.*

ASISTENCIA MÍNIMA

75 % de las clases.

DOCUMENTACIÓN

Presentar la solicitud de inscripción y fotocopia del documento de identidad.

CERTIFICACIÓN

La Universidad de Belgrano extenderá el respectivo certificado de aprobación, a quienes cumplan con las evaluaciones y/o trabajos finales. Caso contrario solo se emitirá un certificado de asistencia.

Todos nuestros programas deberán contar con un cupo mínimo de alumnos matriculados para su apertura. La Universidad se reserva el derecho de posponer o suspender el inicio de la actividad en caso de no reunir el número indicado al cierre de inscripción.