



GUÍA ALUMNADO

PROGRAMA XPERTIA 2026



**Actuación cofinanciada por el FSE+*



¿POR QUÉ?

Participar en XpertIA es crucial para guiar **estratégicamente la transformación digital**. Esta formación permite alinear la tecnología con los objetivos del negocio, maximizando su retorno de inversión.

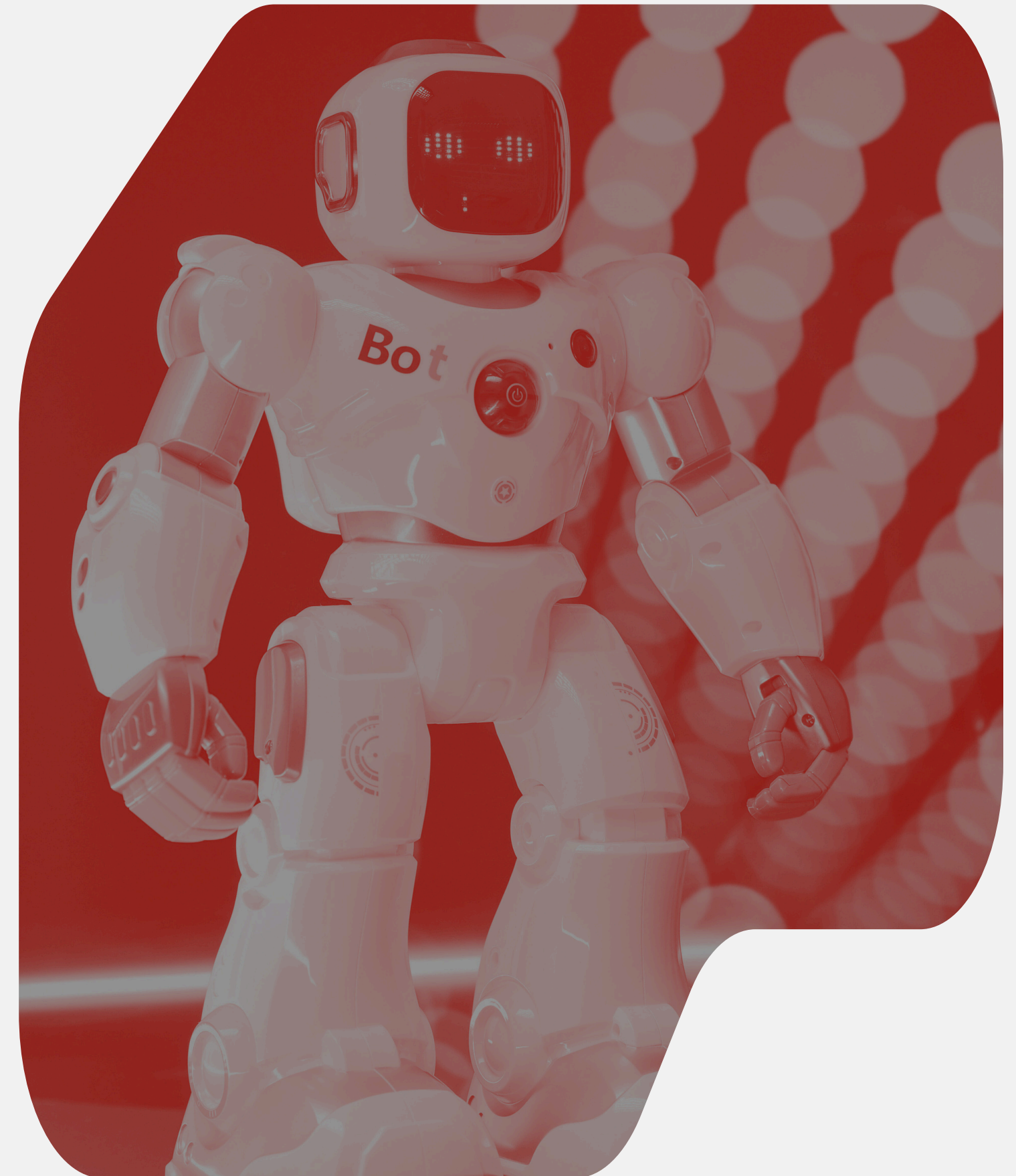
Además, equipa a los profesionales para anticipar riesgos éticos y legales, innovando con responsabilidad.

En definitiva, constituye una **ventaja competitiva esencial** para el liderazgo del futuro.



OBJETIVOS

1. Entender qué es la **IA** y qué **aplicaciones** tiene en una empresa, con ejemplos reales.
2. Identificar **procesos** que puedas **automatizar** (emails, informes, facturas, atención al cliente).
3. Aprender a usar **herramientas** sencillas de **IA** en el día a día
4. Ahorrar **tiempo** y **costes** en procesos clave.
5. **Tomar decisiones** con datos básicos y tener un tablero simple con lo importante.
6. Conseguir un **plan de implementación claro** para tu empresa



FECHAS

Formación presencial:

13/04/2026 - 15/06/2026

Formación online: 15/04/2026 - 17/06/2026

Mentoring: 27/04/2026 - 28/08/2026

(10 horas a distribuir entre esas fechas)

LUGAR

Interclub de la Fundación Caja de Burgos en Aranda de Duero

(C/ Pisuerga, 2)

CONTENIDO

- **10 SESIONES DE FORMACIÓN PRESENCIAL** 40 HORAS
(4 horas por sesión)
- **10 SESIONES DE WEBINAR ONLINE** 20 HORAS (2 horas
por sesión)
- **15 HORAS DE MENTORIZACIÓN** PARA CADA
PARTICIPANTE



ÍNDICE

1. SESIONES PRESENCIALES 40 HORAS (4 horas por Sesión)

- S1: Introducción a la IA y Prompt Engineering*
- S2: ChatGPT en la práctica o Geminis (modelos de lenguaje - agentes virtuales))*
- S3: IA en Productividad: Copilot y Automatización básica*
- S4: Automatización Avanzada con Make, Antigravity y n8n*
- S5: Automatización Avanzada con Make, Antigravity y n8n Practica*
- S6: Power Automate*
- S7: Elementos audiovisuales a través de la IA*
- S8: Marketing digital y marca personal*
- S9: Gestión de bases de datos a través de Airtable*
- S10: Business Intelligence con Excel*





ÍNDICE

2. WEBINAR ONLINE 20 HORAS (2 horas por sesión)

1. Transformando nuestro modelo de negocio: creando la estrategia de transformación digital
2. Reglamento de IA
3. Oportunidades reales con IA para una PYME: IA para el comercio
4. Automatización de procesos administrativos (RPA), metodología y estrategia
5. Automatizaciones en Ventas
6. RRHH y gestión del Talento con IA
7. IA para la integración con clientes
8. IA y creatividad
9. Social Media con IA
10. Machine Learning

3. Cronograma

4. Metodología



S1 - IA: PROMPT ENGINEERING

Enfoque: IA como apoyo al trabajo diario

Prompts orientados a procesos y resultados Contexto, restricciones y formatos Uso responsable y control

1. Introducción a Prompt Engineering:

- Definición y Conceptos Básicos:
- Qué es Prompt Engineering e importancia en la interacción con Chat GPT.
- Aplicaciones PYMEs: beneficios pymes en áreas como atención al cliente, marketing, generación contenido y automatización tareas.

2. Diseño de Prompts Efectivos:

- Componentes de un Buen Prompt: elementos a incluir para obtener respuestas precisas y relevantes.
- Lenguaje Claro y Específico en los prompts.
- Contexto y Detalles: Cómo proporcionar contexto y detalles para que el modelo entienda y responda adecuadamente.

3. Optimización de Prompts:

- Iteración y Refinamiento: Técnicas para probar y ajustar prompts para mejorar la calidad de las respuestas.
- Evitación de Sesgos: Estrategias para formular prompts que minimicen respuestas sesgadas o inadecuadas
- Evaluación de Resultados: Métodos para evaluar la efectividad de los prompts y realizar ajustes necesarios.



Caso Práctico:

Pyme de comercio electrónico desea mejorar su sistema de atención al cliente automatizado utilizando un modelo de lenguaje avanzado.

Actividad:

1. Formulación de Prompts.
2. Optimización y Prueba: IA.
3. Evaluación de Resultados.

S2 - MODELOS DE LENGUAJE: CHATGPT O GÉMINIS EN LA PRÁCTICA | AGENTES VIRTUALES

Enfoque: Aplicación a tareas reales de la pyme: Plantillas reutilizables, Documentación, análisis y soporte operativo

1. Casos Prácticos de Uso:

- Atención al Cliente Automatizada: Implementación asistente virtual para responder preguntas frecuentes de clientes.
- Generación de Contenido: Chat GPT para crear contenido de marketing, como publicaciones en blogs, descripciones de productos y correos electrónicos.
- Soporte Interno: Asistencia a empleados en tareas rutinarias, como la búsqueda de información y la generación de informes.
- Agentes virtuales

2. Integración en Procesos Empresariales:

- Personalización y Configuración: personalizar Chat GPT o Géminis para que se adapte a la empresa.
- Plataformas y Herramientas que facilitan la integración de Chat GPT en operaciones diarias.

3. Consideraciones Prácticas:

- Privacidad y Seguridad.
- Limitaciones y Buenas Prácticas.



Caso Práctico:

Optimización Proceso de Contratación

Optimizar su proceso de contratación utilizando Chat GPT o Géminis para preseleccionar candidatos y agilizar la comunicación con los mismos.

Actividad:

1. Diseño de Prompts:
2. Automatización
3. Comunicación con Candidatos
4. Evaluación y Feedback

S3 - IA EN PRODUCTIVIDAD: CLAUDE.AI

Enfoque: Conversación diseñado para responder preguntas, generar textos, analizar decisiones y resolver problemas complejos

1. Introducción a Claude.AI:

- Exploración de la interfaz y modelos de Claude (Opus, Sonnet y Haiku) que equilibran potencia y velocidad según la tarea. Incluye el manejo de funciones especiales como "Proyectos" para instrucciones persistentes y "Artefactos" para la visualización de documentos y código en ventanas separadas

2. Aplicaciones en Tareas Cotidianas:

- Comunicación: Redacción de emails difíciles, seguimientos comerciales y corrección de gramática o estilo.
- Gestión Documental: Creación de informes, propuestas de negocio, presupuestos y resúmenes de contratos o artículos técnicos.
- Creatividad e Investigación: Brainstorming de ideas de negocio, estructuración de tesis y generación de contenido para redes sociales

3. Demostración Práctica:

- Uso práctico de la "Anatomía de un buen Prompt" mediante sus cuatro elementos: Contexto (rol), Tarea (acción específica), Formato (estructura de salida) y Restricciones (lo que debe evitar). Incluye la subida de archivos (PDF, Excel, imágenes) para análisis inmediato



Caso Práctico:

Redacción y Comunicación Profesional / Educación y Creatividad. Utilización de Claude para transformar conceptos complejos en explicaciones sencillas, crear materiales de estudio (quizzes) o redactar documentación técnica y propuestas comerciales de alta precisión

Actividad:

1. Configuración Inicial.
2. Personalización.

S4 - AUTOMATIZACIÓN AVANZADA CON MAKE, ANTIGRAVITY Y N8N

Enfoque: Integración de herramientas empresariales y automatización end-to-end
Escalabilidad y mantenimiento

1. Introducción a Make y Antigravity:

- Qué son, diferencias clave (no-code/low-code, triggers, actions, webhooks) y cómo integran apps para automatizar tareas entre herramientas de la pyme.

2. Beneficios para PYMEs

- Eficiencia operativa, reducción de errores humanos, ahorro de tiempo, trazabilidad de procesos y escalabilidad sin ampliar equipo técnico.

3. Creación de flujos con Make:

- Diseño de escenarios, uso de módulos, mapeo de datos, routers y reintentos; conexión mediante API/Webhooks y buenas prácticas de versionado y logs.



Caso Práctico:

Escenario: Una pyme desea automatizar el proceso de seguimiento de clientes potenciales desde la captura inicial hasta la conversión, utilizando herramientas disponibles en la empresa

Actividad:

1. Configuración de Make
2. Configuración de Antigravity
3. Prueba y Optimización

S5 - AUTOMATIZACIÓN AVANZADA CON MAKE, ANTIGRAVITY Y N8N - PRÁCTICA

Enfoque: Integración de herramientas empresariales y automatización end-to-end
Escalabilidad y mantenimiento

1. Introducción a Make y Antigravity:

- Qué son, diferencias clave (no-code/low-code, triggers, actions, webhooks) y cómo integran apps para automatizar tareas entre herramientas de la pyme.

2. Beneficios para PYMEs

- Eficiencia operativa, reducción de errores humanos, ahorro de tiempo, trazabilidad de procesos y escalabilidad sin ampliar equipo técnico.

3. Creación de flujos con Make:

- Diseño de escenarios, uso de módulos, mapeo de datos, routers y reintentos; conexión mediante API/Webhooks y buenas prácticas de versionado y logs.



Caso Práctico:

Escenario: Una pyme desea automatizar el proceso de seguimiento de clientes potenciales desde la captura inicial hasta la conversión, utilizando herramientas disponibles en la empresa

Actividad:

1. Configuración de Make
2. Configuración de Antigravity
3. Prueba y Optimización

S6 - INTEGRACIÓN Y AUTOMATIZACIÓN CON POWER AUTOMATE

Enfoque: *Automatización en entornos Microsoft, procesos administrativos y operativos y control y trazabilidad*

1. Definición y Funcionalidades:

- *Qué es Power Automate y cómo puede ser utilizado para crear flujos de trabajo automatizados*
- *Beneficios PYMEs: Mejora en la productividad, reducción de costos operativos y optimización del tiempo.*

2. Creación de Flujos de Trabajo:

- **Diseño de Flujos Automatizados:** *Uso del diseñador de flujos de Power Automate para crear y gestionar flujos de trabajo simples y complejos.*
- **Condiciones y Acciones:** *Configuración de condiciones y acciones para responder automáticamente a eventos específicos*

3. Conexión e Integración de Aplicaciones:

- *Conectores de Aplicaciones: Uso de conectores preconstruidos para integrar Power Automate con aplicaciones populares como Office 365, etc.*
- *Personalización de Conexiones*

4. Automatización de Procesos y Tareas:

- *Ejemplos Prácticos de Automatización: automatizar aprobación de documentos, notificaciones de eventos, etc.*
- *Optimización de Tareas Repetitivas de manera eficiente y sin errores.*



Caso Práctico:

Escenario: Una pyme desea automatizar el proceso de seguimiento de clientes potenciales desde la captura inicial hasta la conversión, utilizando herramientas disponibles en la empresa

Actividad:

- 1. Automatizar la notificación y seguimiento*
- 2. Integración de Aplicaciones*
- 3. Prueba y Optimización.*

S7 – ELEMENTOS AUDIOVISUALES A TRAVÉS DE IA

1. Introducción a la IA en la Creación Audiovisual:

- *Definición y Capacidades:* Cómo la IA puede generar contenido audiovisual y sus aplicaciones.
- *Beneficios PYMEs:* Cómo pueden reducir costos, ahorrar tiempo y mejorar la calidad del contenido.

2. Herramientas de IA para la Creación Audiovisual:

- *Generación de Imágenes y Gráficos:* Demostración: Proceso de creación de imágenes a partir de descripciones textuales con Dall-E y Midjourney.
- *Creación de Videos Automatizados:* Demostración: Generación de videos a partir de guiones o textos existentes con Lumen 5.
- *Edición y Mejora de Contenidos:* Uso de IA para mejorar la calidad de imágenes y videos existentes.

3. Integración Práctica en Estrategias de Marketing:

- *Marketing en Redes Sociales:* contenido atractivo y personalizado para campañas en redes sociales.
- *Presentaciones Empresariales:* gráficos y videos para presentaciones profesionales.
- *E-commerce:* imágenes y videos generados por IA para presentación de productos en tiendas online.



Caso Práctico:

pyme lanza un nuevo producto y desea crear una campaña de marketing visualmente atractiva.

Actividad

1. Generación de Imágenes
2. Creación de Video Promocional

S8 – MARKETING DIGITAL Y MARCA PERSONAL

ENFOQUE: Estrategia de marketing orientada a negocio, Generación de contenidos con IA, Optimización de campañas y Medición de resultados

1. Utilizar IA para definir su posicionamiento y propuesta de valor

- IA como asistente para clarificar objetivos profesionales o comerciales.
- Generación de mensajes clave, storytelling y narrativa personal.
- Análisis de fortalezas y diferenciadores usando prompts guiados.

2. Crear contenido estratégico con IA

- Ideación rápida: lluvia de ideas, titulares, temas de contenido.
- Redacción avanzada: posts, newsletters, bios, descripciones.
- Adaptación del mensaje por canal (LinkedIn, Instagram, web, email).
- Asegurar coherencia de tono y estilo usando IA como copiloto creativo.

3. Optimizar campañas digitales con IA

- IA para segmentación y análisis de audiencias.
- Generación de copys alternativos y llamadas a la acción.
- A/B testing asistido por IA (evaluación y sugerencias).
- Automatización de publicaciones y flujos simples.

4. Medir impacto y mejorar decisiones con IA

- IA para interpretar métricas (engagement, alcance, CTR, crecimiento).
- Recomendación de mejoras basadas en datos.

5. Construir una marca personal sólida apoyada por IA

- Coherencia entre lo que se comunica, se diseña y se publica.
- Identidad profesional con IA como herramienta de apoyo, no sustituto.
- Desarrollo de un calendario estratégico con contenido de valor.



Caso Práctico: Campaña IA Boost para Productos Sostenibles

Actividades:

1. Segmentación de Audiencia.
2. Personalización del Mensaje.
3. Automatización y Programación de la Campaña.
4. Análisis y Ajuste de la Campaña

S9 BIG DATA: BASES DE DATOS A TRAVÉS DE AIRTABLE

Enfoque: Fuentes de datos en la pyme, estructuración y centralización y calidad y gobernanza de datos

1. Introducción a Airtable:

- *Definición y Características:* qué es Airtable y cómo combina las ventajas de una base de datos con la simplicidad de una hoja de cálculo.
- *Ventajas PYMEs:* Flexibilidad en la estructuración de datos, colaboración en tiempo real y personalización de vistas.

2. Creación y Estructuración de Bases de Datos:

- *Tablas y Campos:* Configuración de tablas y campos para organizar diferentes tipos de información, como clientes, proyectos y tareas.
- *Relaciones entre Tablas:* Uso de relaciones para conectar datos relacionados y optimizar la gestión de información interrelacionada.

3. Funcionalidades Avanzadas de Airtable:

- *Filtros y Vistas:* para visualizar datos específicos y realizar análisis detallados.
- *Automatizaciones:* para simplificar tareas repetitivas, como el envío de notificaciones y actualización de registros.

4. Colaboración y Seguridad:

- *Compartir y Colaborar:* Uso de permisos.
- *Seguridad de Datos.*



Caso Práctico:

Escenario: Una pyme desea centralizar la gestión de proyectos y clientes en una plataforma única y accesible para todo el equipo, mejorando la coordinación y seguimiento de actividades.

Actividad :

1. Configuración de Base de Datos en Airtable:
2. Relación entre Tablas:
3. Personalización y Automatización

S10 - BUSINESS INTELLIGENCE CON EXCEL

Enfoque: KPIs operativos y estratégicos, dashboards de seguimiento y control del impacto de la IA

1. Introducción al Business Intelligence con Excel:

- *Definición y Beneficios:* qué es BI y cómo Excel puede ser utilizado para analizar datos empresariales de manera efectiva.
- *Importancia PYMEs:* cómo BI puede ayudar a las pymes a mejorar la toma de decisiones y la eficiencia operativa.

2. Fundamentos de Excel para BI:

- *Funciones Avanzadas:* Uso de funciones como TABLAS, GRÁFICOS DINÁMICOS y FÓRMULAS AVANZADAS para analizar datos de múltiples fuentes.
- *Conexión de Datos:* Integración de datos de diferentes fuentes dentro de Excel para un análisis completo y actualizado.

3. Visualización de Datos y Dashboards:

- *Creación de Gráficos y Tablas Dinámicas:* Diseño y personalización de gráficos para visualizar tendencias y patrones.
- *Dashboards Ejecutivos:* Construcción de dashboards interactivos que resuman KPIs clave y faciliten la toma de decisiones estratégicas.

4. Análisis Avanzado de Datos: o Análisis de Escenarios.

- *Predicción y Forecasting.*



Caso Práctico:

Escenario: Una pyme de comercio minorista desea analizar su rendimiento de ventas mensuales y optimizar su inventario utilizando Excel como herramienta principal de BI.

Actividad:

1. Análisis de Datos de Ventas.
2. Creación de Gráficos Dinámicos.
3. Desarrollo de Informes Ejecutivos que resuma los principales indicadores de rendimiento (KPIs).
4. Optimización de Inventarios.

WEBINAR 1 - TRANSFORMANDO NUESTRO MODELO DE NEGOCIO



1. Introducción Transformación Digital:

- *Importancia y Beneficios: cómo la transformación digital puede impulsar el crecimiento, competitividad y sostenibilidad de las pymes. o Desafíos Comunes: Identificación de los desafíos típicos que enfrentan las pymes en su viaje hacia la transformación digital.*

2. Elementos Clave de una Estrategia de Transformación Digital:

- *Análisis de Situación Actual: Evaluación de la situación actual de la empresa en términos de procesos, tecnologías y cultura organizativa.*
- *Definición de Objetivos Claros: Establecimiento de objetivos específicos y medibles para la transformación digital, alineados con la visión y misión de la empresa.*

3. Implementación de Tecnologías Digitales:

- *Selección de Herramientas y Plataformas: Guía sobre cómo elegir las tecnologías adecuadas según las necesidades empresariales, como CRM, ERP o plataformas de comercio electrónico.*
- *Integración y Personalización: Estrategias para integrar nuevas tecnologías con sistemas existentes y personalizar soluciones según los requisitos empresariales únicos.*

4. Cultura Organizativa:

- *Fomento de una Cultura Digital.*

Caso Práctico:

Escenario: Una pyme de servicios profesionales desea mejorar la eficiencia operativa y la satisfacción del cliente a través de la implementación de una plataforma CRM integrada.

Actividad 1:

1. *Diagnóstico y Planificación.*
2. *Selección e Implementación de CRM.*
3. *Seguimiento y Evaluación.*

WEBINAR 2 - REGLAMENTO DE IA

Enfoque: "IA con Propósito y Seguridad". No se trata solo de cumplir la ley, sino de construir un modelo de negocio robusto y ético en el mercado español.

Contenido:

1. Marco Legal y Cumplimiento en España: Introducción al Reglamento Europeo de IA: Entender el marco legal que regula el uso de la IA en la Unión Europea para garantizar la seguridad y los derechos fundamentales.

Clasificación de Riesgos: Identificación de los niveles de riesgo (mínimo, alto y prohibido) según el uso que la pyme dé a las herramientas de IA.

Obligaciones para Pymes y Autónomos: Guía práctica sobre qué requisitos legales deben cumplir según sean usuarios (adoptantes) o proveedores de sistemas de IA.

2. Ética y Transparencia en el Uso de la IA:

Privacidad y Protección de Datos (RGPD): Cómo integrar procesos de IA asegurando que el tratamiento de datos personales cumple con la normativa española.

Transparencia con el Cliente: Obligación de informar cuando se interactúa con sistemas de IA (como chatbots) o cuando se genera contenido sintético.
3. Implementación Segura de Procesos de IA:

Gobernanza de Datos: Estrategias para asegurar que los datos utilizados por la IA son de calidad y no generan sesgos discriminatorios.



Caso Práctico:

Una pyme española de servicios de marketing decide implementar una herramienta de IA generativa para crear contenido y un sistema de análisis predictivo para evaluar el desempeño de sus empleados

Actividad 1:

1. Plan de Adecuación Legal: Redactar las cláusulas de transparencia para clientes y empleados, y verificar la política de privacidad de los proveedores de IA.
2. Supervisión Humana y Ajuste: Establecer un protocolo donde un humano valide siempre las decisiones tomadas por la IA para evitar ilegalidades o errores.

WEBINAR 3 - OPORTUNIDADES REALES CON IA PARA UNA PYME

Enfoque: Mapa de procesos de la pyme, identificación de problemáticas habituales, casos de uso reales en comercio y servicios, evaluación de impacto y viabilidad y priorización de iniciativas

Contenido: Introducción a la IA en el Comercio.

- Conceptos básicos de IA aplicados al sector comercial.
- Beneficios de la IA para mejorar la eficiencia y competitividad en comercios.
- Herramientas de IA para Conocer al Cliente
- Uso de análisis predictivo para entender el comportamiento de compra.
- Personalización de ofertas y promociones según patrones de compra.
- Optimización de Inventario y Gestión de Stock Soluciones de IA para prever la demanda y ajustar inventarios.
- Reducción de desperdicios y mejora de la disponibilidad de productos.
- Automatización de la Atención al Cliente Implementación de chatbots y asistentes virtuales.
- Mejorar la atención y disponibilidad sin aumentar los costes.

Casos Prácticos y Ejemplos Reales Ejemplos de comercios que han implementado IA con éxito. Discusión de aplicaciones adaptadas al comercio local.



Caso Práctico:

Pyme quiere mejorar su marca empleadora y acelerar la contratación de un perfil técnico.

Actividad :

1. Marca personal: crear 3 publicaciones y un calendario semanal con IA.
2. Selección: prompt para filtrar CV + plantilla de entrevista con preguntas generadas por IA.
3. Formación: microcurso de onboarding (15-30 min) generado con IA.
4. Evaluación y ajustes: medir tiempo ahorrado, calidad de candidatos y alcance de publicaciones.

WEBINAR 4 - AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS ADMINISTRATIVOS



1. Introducción a la Automatización de Procesos:

- *Definición y Beneficios:* qué implica la automatización de procesos y cómo les puede beneficiar.
- *Caso de Uso:* Ejemplos de procesos administrativos que se pueden automatizar: gestión de documentos, facturación, etc.

2. Herramientas y Tecnologías Disponibles:

- *Software de Automatización:* Introducción a diferentes herramientas de software que facilitan la automatización.
- *Integración de Sistemas:* Estrategias para integrar sistemas existentes con nuevas herramientas de automatización para una implementación eficaz.

3. Implementación Práctica de Automatización:

- *Análisis de Procesos:* Evaluación procesos administrativos actuales para identificar áreas adecuadas para la automatización.
- *Diseño de Flujos de Trabajo Automatizados:* Desarrollo de flujos de trabajo automatizados utilizando herramientas seleccionadas, enfocándose en la secuenciación lógica de tareas y condiciones.

4. Gestión del Cambio y Mejora Continua:

- *Entrenamiento y Adopción:* Capacitación del personal en el uso de nuevas herramientas y procesos automatizados.
- *Monitoreo y Optimización:* Establecimiento de métricas clave para medir el éxito de la automatización y realizar ajustes según sea necesario.

Caso Práctico:

Escenario: Una pyme de servicios profesionales desea automatizar su proceso de gestión de facturación para reducir errores y tiempos de procesamiento.

Actividad:

1. Análisis de Proceso Actual.
2. Diseño de Flujo Automatizado.
3. Implementación y Prueba.
4. Evaluación de Resultados

WEBINAR 5- AUTOMATIZACIÓN EN VENTAS

Enfoque: Automatización del funnel comercial, gestión y priorización de leads, Seguimiento automático y Medición de conversión

1. Introducción a la Automatización en Ventas:

- *Definición y Beneficios:* cómo las automatizaciones pueden agilizar y mejorar cada etapa del proceso de ventas, desde la prospección hasta el servicio al cliente.

2. Automatización Captación de Clientes:

- *Lead Generation:* herramientas para la captación automatizada de leads, como formularios en línea y chatbots integrados en el sitio web.

3. Automatización Seguimiento de Clientes: o CRM y Gestión de Clientes:

- *Implementación de sistemas CRM* para automatizar seguimientos, programar recordatorios y personalizar la comunicación con clientes potenciales.

4. Automatización Proceso de Ventas:

- *Flujos de Trabajo Automatizados:* Creación de flujos de trabajo automatizados para la gestión de pedidos, cotizaciones y contratos.

5. Automatización en el Servicio Postventa:

- *Soporte al Cliente:* Uso de chatbots y respuestas automáticas para resolver consultas comunes y mejorar la atención al cliente después de la venta.



Caso Práctico:

Escenario: Una PYME del sector de servicios desea mejorar la eficiencia de su proceso de ventas mediante la automatización.

Actividad 1:

1. Implementación de CRM.
2. Automatización de Emails de Seguimiento.
3. Integración de Chatbot en el Sitio Web.
4. Creación de Flujos de Trabajo

WEBINAR 6 - RRHH Y GESTIÓN DEL TALENTO CON IA

1. Introducción a la IA en Recursos Humanos:

- *Definición y Evolución:* cómo la IA está transformando las prácticas tradicionales de recursos humanos.
- *Beneficios Pymes:* beneficios específicos de la IA en la contratación, formación, evaluación y retención del talento.

2. Automatización Proceso de Contratación:

- *Selección y Screening:* Uso algoritmos para analizar CVs y perfiles en redes sociales, optimizando selección de candidatos.
- *Entrevistas Virtuales:* Implementación de herramientas de IA para realizar entrevistas estructuradas y evaluar competencias.

3. Desarrollo y Formación del Talento:

- *Personalización Formación:* sistemas de aprendizaje automático para adaptar programas de formación según necesidades individuales.
- *Análisis Predictivo de Habilidades:* análisis predictivo para identificar brechas de habilidades y planificar desarrollo profesional.

4. Gestión del Desempeño y Retención:

- *Monitoreo Continuo del Desempeño:* herramientas para evaluar el rendimiento en tiempo real y ofrecer retroalimentación constructiva.
- *Modelos de Retención:* Uso de IA para identificar factores de riesgo de rotación y diseñar estrategias de retención personalizadas.



Caso Práctico:

Escenario: Una PYME de servicios desea mejorar su proceso de contratación y retención de talento utilizando herramientas de inteligencia artificial.

Actividad 1:

1. Implementación de Sistema de Selección Automatizada.
2. Desarrollo de Programa de Formación Personalizado.
3. Análisis de Datos de Desempeño y Retención.
4. Estrategia de Retención Basada en Datos.

WEBINAR 7 - IA EN LA INTEGRACIÓN CON CLIENTES

1. Introducción a la IA en la Interacción Cliente-PYME:

- *Definición y Beneficios: cómo la IA puede transformar la manera en que las pymes interactúan con sus clientes, ofreciendo personalización y eficiencia*

2. Aplicaciones Prácticas de IA en la Integración con Clientes:

- *Chatbots Inteligentes: Implementación de chatbots que utilizan procesamiento de lenguaje natural para responder preguntas y resolver problemas de manera automatizada.*
- *Análisis Predictivo: algoritmos para predecir comportamientos de compra y preferencias de los clientes, facilitando la anticipación de necesidades.*

3. Personalización y Experiencia del Cliente:

- *Segmentación Avanzada: IA para segmentar clientes en grupos según intereses y comportamientos, permitiendo campañas de marketing más efectivas.*
- *Recomendaciones Personalizadas: sistemas de recomendación basados en IA para productos y servicios, mejorando la experiencia del cliente*

4. Gestión de la Relación con el Cliente (CRM) Potenciada por IA:

- *Automatización de Procesos: Integración de IA en sistemas CRM para automatizar tareas administrativas y mejorar gestión de datos de clientes.*
- *Respuesta Proactiva: Capacitación en cómo utilizar alertas y notificaciones automáticas para responder proactivamente a las necesidades de los clientes.*



Caso Práctico:

Escenario: Una PYME de comercio electrónico desea mejorar la atención al cliente y aumentar las ventas utilizando herramientas de IA.

Actividad 1:

1. *Implementación de Chatbot Inteligente.*
2. *Personalización de la Experiencia del Cliente.*

WEBINAR 8 - IA Y CREATIVIDAD

Enfoque: Creatividad aumentada por IA, diseño y contenidos comerciales
Campañas creativas y uso ético y coherente

1. Introducción a la IA en Creatividad:

- *Definición y Aplicaciones:* cómo la IA puede ser utilizada para potenciar la creatividad en diversas áreas: diseño gráfico, marketing, escritura creativa, etc.
- *Impacto PYMEs:* beneficios específicos de la IA en la generación de ideas innovadoras y la optimización de procesos creativos.

2. Herramientas y Plataformas de IA Creativa:

- *Generación Automatizada de Contenido:* Uso de herramientas para la creación automática de imágenes, videos, textos creativos y música.
- *Diseño Asistido por IA:* Exploración de plataformas que facilitan el diseño gráfico y la creación de interfaces basadas en algoritmos de IA.

3. Aplicaciones Prácticas de IA en Creatividad:

- *Análisis Predictivo de Tendencias:* algoritmos para identificar tendencias emergentes en el mercado y adaptar estrategias creativas.
- *Personalización de Contenidos:* Implementación de sistemas de IA para personalizar la experiencia del usuario a través de contenido creativo

4. Ética y Creatividad con IA.



Caso Práctico:

Escenario: Una PYME de servicios creativos desea mejorar la calidad y eficiencia de su producción de contenido utilizando herramientas de IA.

Actividad 1:

1. *Creación de Contenido Automatizado:* imágenes creativas.
2. *Desarrollo de Estrategia de Marketing Predictivo:* campaña.
3. *Evaluación de Impacto Creativo.*

WEBINAR 9 - SOCIAL MEDIA CON IA

ENFOQUE: Planificación y automatización de contenidos, escucha social, análisis de métricas, optimización continua, estrategia de marketing orientada a negocio, generación de contenidos con IA, optimización de campañas y medición de resultados

1. Panorama del marketing con IA:

- Evolución del marketing digital hacia estrategias data-driven; cómo los modelos de IA potencian el awareness, la captación y la fidelización; marco de decisiones (objetivos–datos–modelos–activación–medición).

2. Social Media inteligente

- Uso de IA para planificación de contenidos, calendarización automática, ideación de copies y creatividades, detección de tendencias y escucha social (sentimiento, temas emergentes, competencia).

3. Segmentación y personalización 1:1:

- Creación de audiencias lookalike y clusters por comportamiento; recomendadores de contenido/oferta; personalización dinámica en anuncios, email y mensajes sociales en función del contexto y la intención.



Caso Práctico: Campaña IA Boost para Productos Sostenibles

Actividades:

1. Segmentación de Audiencia.
2. Personalización del Mensaje.
3. Automatización y Programación de la Campaña.
4. Análisis y Ajuste de la Campaña

WEBINAR 10 - MACHINE LEARNING

1. Introducción a Big Data y Machine Learning:

- *Definiciones y Contexto: qué es Big Data y cómo se utiliza el Machine Learning para extraer insights valiosos.*
- *Importancia PYMEs: cómo estas tecnologías ayudan a las pymes a competir en un mercado cada vez más digitalizado.*

2. Principios Fundamentales de Big Data Analytics:

- *Captura y Almacenamiento de Datos: Métodos para recopilar y almacenar grandes volúmenes de datos.*
- *Procesamiento y Análisis: Herramientas y técnicas para procesar datos y extraer información significativa*

3. Aplicaciones Prácticas de Machine Learning en PYMEs:

- *Análisis Predictivo: cómo el Machine Learning puede prever tendencias de mercado, comportamiento del cliente o necesidades operativas*
- *Optimización de Procesos: Casos de uso de Machine Learning para mejorar la eficiencia operativa.*

4. Implementación de Proyectos de Machine Learning:

- *Planificación del Proyecto: Pasos clave para planificar y ejecutar proyectos de Machine Learning en una pyme.*
- *Herramientas y Recursos: Introducción a herramientas de código abierto y plataformas en la nube que facilitan la implementación de modelos de Machine Learning.*



Caso Práctico:

Escenario: Una pyme de comercio electrónico desea mejorar la precisión de su sistema de recomendación de productos utilizando Machine Learning.

Actividad:

1. *Análisis de Datos.*
2. *Desarrollo de Modelo Predictivo.*
3. *Evaluación y Ajuste del Modelo.*
4. *Implementación y Monitoreo Continuo.*

Lunes 16:00 - 20:00	Martes	Miércoles 16:00 - 18:00	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13 S1: IA: Prompt Engineering	14	15 W1. Transformando nuestro modelo de negocio: creando la estrategia de transformación digital	16	17	18	19
20 S2: ChatGPT en la práctica o Geminis (modelos de lenguaje)	21	22 W2. Reglamento de IA	23	24	25	26
27 S3: IA en Productividad: Claude AI y Automatización básica	28	29 W3. Oportunidades reales con IA para una PYME: IA para el comercio	30			

Mentoring - *los horarios se agendarán según disponibilidad mentor-participante

Lunes 16:00 - 20:00	Martes	Miércoles 16:00 - 18:00	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
				1	2	3
Mentoring - *los horarios se agendarán según disponibilidad mentor-participante						
S4: Automatización Avanzada con Make, Antigraity y n8n 4	5	W4. Automatización de procesos administrativos (RPA), metodología y estrategia 6	7	8	9	10
Mentoring - *los horarios se agendarán según disponibilidad mentor-participante						
S5: Automatización Avanzada con Make, Antigraity y n8n - Práctica 11	12	W5. Automatizaciones en Ventas 13	14	15	16	17
Mentoring - *los horarios se agendarán según disponibilidad mentor-participante						
S6: Integración y Automatización con Power Automate 18	19	W6. RRHH y gestión del Talento con IA 20	21	22	23	24
Mentoring - *los horarios se agendarán según disponibilidad mentor-participante						
S7: Elementos audiovisuales a través de la IA 25	26	W7. IA para la integración con clientes 27				

Lunes 16:00 - 20:00	Martes	Miércoles 16:00 - 18:00	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
1	2	3	4	5	6	7
S8: Marketing digital y Marca personal		W8: IA y creatividad				
Mentoring - *los horarios se agendarán según disponibilidad mentor-participante						
8	9	10	11	12	13	14
S9: Big Data: gestión de bases de datos a través de Airtable		W9: Social Media con IA				
Mentoring - *los horarios se agendarán según disponibilidad mentor-participante						
15	16	17	18	19	20	21
S10: Business Intelligence con Excel		W10: Machine Learning				
Mentoring - *los horarios se agendarán según disponibilidad mentor-participante						
22	23	24	25	26	27	28
Mentoring - *los horarios se agendarán según disponibilidad mentor-participante						
29	30					

METODOLOGÍA

1. **Inscripción**

- Envío de documentación requerida: Copia del DNI, ficha de inscripción y vida laboral con fecha anterior al inicio del curso
- Revisión de requisitos.

2. **Diagnóstico inicial (personalizado)**

- Cuestionario para conocer tu nivel en IA y tus objetivos. para que podamos tener tu mapa de necesidades y orientar las horas de mentoring y formación.

3. **Formación**

- Presencial: sesiones prácticas para entender conceptos clave y casos reales. 40 horas
- Online (webinars): módulos cortos y aplicados para avanzar. 20 horas
- Requisito de compromiso de asistencia para poder acceder al mentoring.

4. **Mentoring 1:1 (en paralelo)**

- Sesiones online individualizadas para profundizar en tus áreas prioritarias y poner en practica soluciones.

CONTACTO

gestion.proyectos@startups.st



XPERTIA
TU CAMINO CON LA IA EMPIEZA AQUÍ

