

FICHA ACADÉMICA DE PROGRAMA · CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

Marketing Digital e IA Aplicada a Ventas

Del fundamento estratégico del marketing digital a la automatización comercial con IA. Un sistema completo de marketing y ventas, partiendo desde cero.

MODALIDAD

Online

DURACIÓN

80 horas

ESTRUCTURA

2 módulos

NIVEL

Iniciación

Índice del documento

01	Identificación del programa	03
02	Presentación y justificación	04
03	Hueco de mercado y diferenciación	05
04	Objetivos de aprendizaje	06
05	Competencias del egresado	07
06	Estructura del programa	08
07	Descripción de los módulos	09
08	Destinatarios y perfil de acceso	11
09	Metodología y recursos	12
10	Evaluación y certificación	13
11	Itinerario formativo	14
12	Propuesta comercial y lanzamiento	15

01 IDENTIFICACIÓN DEL PROGRAMA

Ficha técnica

Denominación oficial	Marketing Digital e IA Aplicada a Ventas
Subtítulo	Curso práctico de marketing digital con inteligencia artificial aplicada a ventas
Código interno	PROG-MKT-IA · 2026
Área temática	Marketing Digital · Ventas · IA Aplicada · Automatización Comercial
Nivel	Iniciación-Intermedio — sin requisitos previos de marketing
Tipo de programa	Curso de especialización empresarial
Modalidad	100% online — asíncrono, a ritmo propio (Moodle / SCORM 1.2)
Duración total	80 horas lectivas (2 módulos: 40 h + 40 h)
Acreditación	Certificado de Especialización · AULAFORMACIÓN (+ universitaria UNICLEA-DQ-UAIII si aplica)
Bonificación FUNDAE	Sí — bonificable para trabajadores por cuenta ajena
Idioma	Español
Edición / Versión	2026 — ChatGPT, Claude, HubSpot CRM, GA4, Make, Looker Studio

02 PRESENTACIÓN Y JUSTIFICACIÓN

Primero el sistema de marketing. Después, la IA que lo multiplica.

Marketing Digital e IA Aplicada a Ventas es el curso de entrada al ecosistema formativo de AulaFormación para profesionales que quieren dominar el marketing y las ventas digitales con inteligencia artificial partiendo de cero o con conocimientos básicos. Es el primer peldaño de un itinerario que continúa hacia los programas experto y máster de la academia.

La secuencia está diseñada para el perfil de iniciación-intermedio: el alumno construye primero los **fundamentos del marketing digital** —sin dar nada por sabido— y después los amplifica con IA. No es un curso de IA que asume que el alumno ya sabe marketing, ni un curso de marketing que añade la IA como anécdota al final.

BI Marketing y Ventas en la Empresa Digital · 40 h

El marco estratégico y operativo completo: plan de marketing, Customer Journey, omnicanalidad, CRM, automatización comercial y analítica con GA4. El mapa del territorio antes de usar la IA.

IA- IA Aplicada a Marketing y Ventas · 40 h

MKT Las herramientas y flujos de trabajo con IA: ChatGPT y Claude para contenidos, prompting estructurado, automatización comercial, prospección y campañas. La IA cobra sentido sobre el contexto estratégico previo.



PUERTA DE ENTRADA

Es el primer peldaño del ecosistema: convierte el perfil de «interesado» en «profesional con sistema» y abre la ruta natural hacia los programas Experto en SEO Generativo, Ventas B2B o Growth Marketing.

03 HUECO DE MERCADO Y DIFERENCIACIÓN

Un nivel que el mercado no cubre

Existe mucha oferta en los extremos –cursos básicos de IA (ChatGPT en 10 h) y másteres de 200+ h– pero muy poca en el nivel **iniciación-intermedio** que integre marketing digital + IA aplicada a ventas en un formato accesible, práctico y bonificable.

Ventas que quiere digitalizar con IA

La competencia orienta sus cursos a perfiles de marketing, no a equipos comerciales. Este programa habla el idioma del vendedor.

Pyme sin equipo de marketing

Las microcredenciales académicas son demasiado teóricas. Este programa es 100% práctico con herramientas reales desde la primera unidad.

Community manager que añade IA

Los cursos de IA del mercado no dan el contexto estratégico de marketing. Este programa lo aporta en el módulo B1.

Empresa que bonifica formación

Difícil encontrar un programa de 80 h, online y bonificable FUNDAE que integre marketing digital + IA para ventas con aplicación inmediata.

Diferenciación competitiva

Secuencia pedagógica

Marketing digital completo primero → IA aplicada después. Lógica de aprendizaje óptima, no mezcla sin estructura.

Orientación a ventas

El módulo de IA incluye prospección, automatización comercial, CRM y pipeline. No es solo marketing de contenidos.

Herramientas reales

HubSpot CRM, Mailchimp, Make, GA4, Looker Studio, ChatGPT y Claude – todos con talleres paso a paso.

FUNDAE y precio

Totalmente bonificable con gestión incluida y precio competitivo frente a ESIC y CEI para programas equivalentes.

04 OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Objetivo general

Capacitar al participante para **diseñar, ejecutar y optimizar un sistema completo de marketing y ventas digitales** usando la inteligencia artificial como palanca de productividad y diferenciación, desde los fundamentos estratégicos hasta la automatización de procesos comerciales con ChatGPT, Claude y las principales herramientas del ecosistema MarTech.

Objetivos específicos por bloque

BLOQUE A · MARKETING Y VENTAS DIGITAL (B1 · 40 H)

- Comprender el nuevo paradigma del marketing digital y el ecosistema MarTech.
- Aplicar el Customer Journey y el funnel de conversión por etapas.
- Ejecutar captación, conversión y fidelización con inbound y Mailchimp.
- Medir el rendimiento con KPIs y dashboards en GA4 + Looker Studio.
- Diseñar planes con objetivos SMART, segmentación y marketing mix digital.
- Implementar estrategias omnicanal integradas con HubSpot CRM.
- Automatizar procesos comerciales y lead scoring con Make.
- Integrar la IA y la hiperpersonalización como palanca final del sistema.

BLOQUE B · IA APLICADA A MARKETING Y VENTAS (IA-MKT · 40 H)

- Comprender el impacto de la IA generativa en marketing y ventas.
- Construir prompts estructurados con los 6 componentes.
- Generar contenidos comerciales de calidad con IA.
- Usar IA para prospección, leads y personalización de comunicaciones.
- Manejar con fluidez ChatGPT y Claude: modelos, diferencias y usos.
- Aplicar Few-Shot, Chain of Thought y restricciones negativas.
- Automatizar tareas de marketing y ventas con flujos asistidos por IA.
- Aplicar IA en ecommerce, social media y campañas con buenas prácticas.

05 COMPETENCIAS DEL EGRESADO

Ocho competencias al finalizar

Estrategia de marketing digital

Diseñar planes con objetivos medibles, segmentación y posicionamiento.

B1 · U1-U2

Gestión del funnel y Customer Journey

Comprender y optimizar cada etapa del proceso de compra digital.

B1 · U3

Omnicanalidad y CRM

Integrar canales online/offline y gestionar el pipeline con HubSpot CRM.

B1 · U4

Captación y fidelización digital

Inbound marketing, lead magnets, email marketing y programas de lealtad.

B1 · U5

Automatización comercial

Workflows, lead scoring y automatizaciones entre herramientas con Make.

B1 · U6

Analítica y toma de decisiones

Leer dashboards GA4 + Looker Studio y actuar sobre los datos.

B1 · U7

Prompting y uso profesional de IA

Construir prompts efectivos y técnicas avanzadas con ChatGPT y Claude.

IA-MKT · U1-U3

IA para contenidos y ventas

Generación de contenidos, automatización comercial y prospección con IA.

IA-MKT · U4-U8

06 ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

El mapa del programa

80 horas en 2 módulos complementarios. Primero el sistema completo de marketing y ventas digital; después, la IA que lo amplifica. El módulo B1 puede cursarse de forma independiente.

B1	Marketing y Ventas en la Empresa Digital	40 h
	Fundamentos estratégicos y operativos · 8 unidades de 5 h · Iniciación-Intermedio	

IA-MKT	IA Aplicada a Marketing y Ventas	40 h
	La IA como amplificador del sistema · 8 unidades · Iniciación- Intermedio	

TOTAL DEL PROGRAMA

80 horas



SECUENCIA PEDAGÓGICA

El alumno domina primero el sistema de marketing y ventas (B1) y, una vez tiene el contexto estratégico, lo amplifica con las herramientas y flujos de IA (IA-MKT). Cada módulo se cierra con un entregable aplicado a su propia empresa o proyecto.

MÓDULO 1 DE 2 · CÓDIGO B1

Marketing y Ventas en la Empresa Digital

40 horas

UNIDADES

8 × 5 h

CASOS PRÁCTICOS

8 empresas ficticias

ENTREGABLE

Sistema de marketing

Curso integral que cubre el ciclo completo del marketing y las ventas digitales, desde los fundamentos estratégicos (análisis de mercado, plan, Customer Journey y funnel) hasta la ejecución técnica (omnicanalidad, CRM, automatización) y la **medición basada en datos**. La IA se integra como palanca final en la unidad 8.

HERRAMIENTAS

Google Business Profile · Search Console · HubSpot CRM · Mailchimp · Make · GA4 · Looker Studio

U1	El nuevo paradigma del marketing y la empresa digital	Google Business · Search Console	5 h
U2	Estrategia de marketing y plan de actuación	Google Trends · SimilarWeb	5 h
U3	Customer Journey y funnel de conversión	GA4 · Hotjar	5 h
U4	Omnicanalidad: integración online y offline	HubSpot CRM gratuito	5 h
U5	Captación, conversión y fidelización de clientes	Mailchimp	5 h
U6	Automatización comercial y CRM avanzado	Make (ex Integromat)	5 h
U7	Analítica e indicadores clave de marketing y ventas	GA4 + Looker Studio	5 h
U8	Tendencias: personalización, first-party data e IA	Claude · ChatGPT · Perplexity	5 h

MÓDULO 2 DE 2 · CÓDIGO IA-MKT

IA Aplicada a Marketing y Ventas 40 horas

UNIDADES

8 didácticas

ORIENTACIÓN

**Eminentemente
práctica**

ENTREGABLE

Sistema de flujos con IA

Enseña a usar la IA generativa como herramienta de **productividad y escala** en marketing y ventas. No requiere conocimientos técnicos previos de IA — parte de cero y avanza hasta aplicaciones de automatización comercial, prospección y generación de contenidos a escala.

HERRAMIENTAS

ChatGPT · Claude · Midjourney · Herramientas de automatización comercial con IA

U1	La IA en el mundo empresarial	IA generativa · amplificador humano
U2	ChatGPT y Claude: herramientas para el trabajo diario	Interfaz · modelos · Proyectos
U3	El arte del prompt: hablar con la IA para obtener resultados	6 componentes · Few-Shot · CoT
U4	Generación de contenidos con IA	Posts · emails · propuestas · fichas
U5	IA para publicidad digital y campañas	Copy de anuncios · A/B · briefs
U6	Automatización de tareas de marketing con IA	Flujos · resúmenes · informes
U7	IA para prospección y ventas	Outreach · seguimiento · objeciones
U8	IA en ecommerce, social media y buenas prácticas	Atención al cliente · ética · plan

**NIVEL DE
PRÁCTICA**

Cada unidad incluye actividades guiadas aplicadas a escenarios reales de empresa y más de 40 prompts listos para usar.

07 DESTINATARIOS Y PERFIL DE ACCESO

A quién se dirige

Equipos comerciales y de ventas	Digitalizan su captación y seguimiento con IA: el módulo BI da el sistema y IA-MKT las herramientas para hacerlo ya.
Responsables de marketing sin IA	Dominan el marketing tradicional y se actualizan en IA generativa con los flujos de trabajo del módulo IA-MKT.
Emprendedores y pymes	Gestionan solos marketing y ventas: el programa les da el sistema completo en 120 h –plan, herramientas, automatización e IA.
Community managers y técnicos	Añaden la dimensión estratégica y la IA a su perfil: BI da el contexto de negocio e IA-MKT amplía su caja de herramientas.
Profesionales en reconversión	Sin experiencia previa en marketing digital: el programa empieza desde cero sin perder rigor profesional.
Agencias y consultoras	Forman a su equipo en marketing digital con IA para ofrecer mejores servicios. Bonificable y aplicable desde el primer día.

Requisitos de acceso

- Sin conocimientos previos de marketing digital ni de IA.
- Recomendado 1 año de experiencia laboral (cualquier sector).
- Ordenador con conexión a internet (sin instalar software).
- Cuentas gratuitas de HubSpot, Mailchimp y ChatGPT/Claude.

Perfil de salida

- Diseñar y ejecutar un plan de marketing digital completo.
- Gestionar un pipeline en HubSpot CRM con automatizaciones.
- Generar contenidos y propuestas con prompts estructurados.
- Automatizar email marketing y tareas comerciales con IA.

08 METODOLOGÍA Y RECURSOS

100% práctica, con herramientas reales

Metodología basada en el **aprendizaje activo (learning by doing)**. Cada unidad alterna contenido conceptual con aplicación directa en herramientas reales — las mismas que usan los profesionales del sector, no simulaciones.

Contenido interactivo

Teoría con infografías, timelines y comparativas, de lo simple a lo complejo dentro de cada unidad.

Taller práctico

Guía paso a paso de la herramienta principal: Google Business, HubSpot, Mailchimp, Make, GA4, ChatGPT, Claude.

Caso práctico ficticio

Empresa con situación real, fases y KPIs cuantificados. 8 empresas distintas en el módulo BI.

Ejercicio interactivo

Actividad de aplicación con feedback inmediato argumentado en cada opción.

Resumen + autoevaluación

Síntesis visual de ideas clave y 10 preguntas con feedback argumentado e intentos ilimitados.

Recursos didácticos del programa

~130

Páginas HTML interactivas

16

Talleres con herramientas reales

16

Casos prácticos con KPIs

16

Ejercicios interactivos

160

~50+

09 EVALUACIÓN Y CERTIFICACIÓN

Evaluación continua y práctica

Sistema de evaluación

40%

Autoevaluaciones

10 preguntas por unidad con feedback e intentos ilimitados.

30%

Ejercicios interactivos

Aplicación práctica; superar el 60% para continuar.

30%

Seguimiento SCORM

Progreso, tiempo y puntuación registrados en Moodle.

Criterios de superación

- Completar el 100% de los apartados de cada unidad (SCORM).
- Superar el 60% en los ejercicios interactivos de cada unidad.
- Mínimo 60% en las autoevaluaciones de cada unidad.
- Completar los 16 talleres prácticos del programa.

Certificación

Certificado del programa completo

Superando ambos módulos con los criterios indicados.

AulaFormación

Certificado de módulo individual

Superando el módulo BI o IA-MKT por separado.

AulaFormación

Reconocimiento FUNDAE

Aplicable a empresas que bonifican la formación.

FUNDAE

10 ITINERARIO FORMATIVO

La puerta de entrada al ecosistema

Este programa convierte el perfil de «interesado» en «profesional con sistema» y abre la ruta natural hacia los programas Experto y Máster de AulaFormación.

ENTRADA · AQUÍ	Marketing Digital e IA Aplicada a Ventas	80 h
EXPERTO	Experto en SEO Generativo (GEO) e IA	160 h
EXPERTO	Experto Superior en Ventas B2B y Desarrollo Comercial	240 h
EXPERTO	Experto en Growth Marketing e IA · Automatización Comercial	120-160 h
MÁSTER	Máster en Marketing Digital / Growth Marketing	200-300 h

El módulo B1 es convalidable parcial o totalmente en los programas Experto: el alumno que entra por aquí accede en 6 meses al Experto que el mercado demanda, con la base de marketing digital ya cubierta.

11 PROPUESTA COMERCIAL Y LANZAMIENTO

Cómo llevarlo al mercado

Formatos de contratación

Programa completo

Los 2 módulos · 80 h con certificado de especialización.

Módulo individual

BI o IA-MKT por separado, con upsell natural al completo.

Empresa FUNDAE (5+)

Precio grupo y bonificación de hasta el 100% con gestión incluida.

Mensajes clave de venta

«El curso de marketing digital con IA que ventas y marketing necesitaban: sin jerga técnica, con herramientas reales y resultados desde el primer día.»

«80 horas que te dan el sistema completo: plan de marketing, CRM, automatización, analítica y la IA que lo multiplica todo.»

«Bonificable por FUNDAE: tu empresa puede financiarlo con su crédito de formación. Cero coste neto para muchas empresas.»

«Cuando lo termines, tienes el perfil para dar el salto al Experto en Growth Marketing, SEO Generativo o Ventas B2B — la hoja de ruta está trazada.»

Secuencia de lanzamiento

01

Captación SEO

Blog y landing con la keyword «marketing digital con IA».

02

Preventa FUNDAE

Email a empresas + calculadora de bonificación.

03

Lanzamiento

Matrícula + webinar gratuito + lead magnet de prompts.

04

Activación y upsell

INFORMACIÓN Y ADMISIÓN

Solicita información y reserva tu plaza

Déjanos tus datos y un asesor académico te orientará sin compromiso sobre el programa, la modalidad bonificable por FUNDAE y la ruta hacia los programas Experto.

Sin requisitos previos

Bonificable FUNDAE

Inicio inmediato

SITIO WEB

aulaformacion.es

EMAIL

[\[email protected\]](#)

TELÉFONO

(+34) 630 120 516



CURSO DE ESPECIALIZACIÓN · BONIFICABLE FUNDAE