

FICHA ACADÉMICA DE PROGRAMA · CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

Marketing Digital e IA Aplicada a Ventas

El sistema completo de marketing y ventas con IA: plan de marketing, CRM, automatización, analítica y la inteligencia artificial que lo multiplica todo. Sin requisitos previos y con herramientas reales desde el primer día.

DURACIÓN

80 h

ESTRUCTURA

2 módulos

MODALIDAD

Online

BONIFICABLE

FUNDAE

Índice del documento

01	Identificación del programa	03
02	Presentación y justificación	04
03	Por qué este curso	05
04	Objetivos y competencias	06
05	Estructura del programa	07
06	Programa académico · Módulo 1	08
07	Programa académico · Módulo 2	09
08	Talleres prácticos y herramientas	10
09	Destinatarios y metodología	11
10	Salidas profesionales y ruta de carrera	12
—	Información y admisión	13

Ficha técnica

Denominación oficial	Curso en Marketing Digital e IA Aplicada a Ventas
Escuela	AulaFormación Business School · Marketing School
Código interno	CURSO-MKT-IA · 2026
Área temática	Marketing Digital · Ventas · CRM · Automatización · IA Aplicada
Nivel	Iniciación a intermedio — sin requisitos previos
Estructura	2 módulos · 18 unidades didácticas · +50 prompts de IA
Modalidad	100% online — asíncrono, a ritmo propio
Duración total	80 horas lectivas (Módulo 1 · 40 h + Módulo 2 · 40 h)
Acreditación	Certificado de especialización AulaFormación Business School
Bonificación FUNDAE	Curso bonificable — coste cero para muchas empresas (consultar condiciones)
Inicio	Convocatoria abierta · inicio inmediato
Idioma	Español
Edición / Versión	2026 — ChatGPT, Claude, HubSpot, Mailchimp, Make, GA4, Looker Studio

PUNTO DE PARTIDA

Empieza desde cero — sin requisitos previos

PUERTA DE ACCESO

Al ecosistema Experto y Máster de la escuela

02 PRESENTACIÓN Y JUSTIFICACIÓN

No es otro curso de ChatGPT. Es el sistema completo de marketing y ventas con IA.

Primero construyes los **fundamentos del marketing digital y comercial** —sin dar nada por sabido— y después los amplificas con inteligencia artificial. Así funciona en la realidad y así lo enseñamos: el Módulo 1 te da el mapa y el Módulo 2 te da el motor.

Es el curso de marketing digital con IA que los equipos comerciales y de marketing necesitan en 2026: trabajas con HubSpot, Mailchimp, Make, GA4, ChatGPT y Claude desde la primera semana, y terminas con un sistema profesional aplicable directamente a tu empresa o a tus clientes.

Marketing primero, IA después

El orden correcto: primero el sistema, luego la IA que lo multiplica. Todo cobra sentido.

Herramientas reales, no demos

HubSpot CRM, Mailchimp, Make, GA4, ChatGPT y Claude desde la primera semana.

Orientado a ventas

Prospección, CRM, pipeline, automatización comercial y seguimiento con IA.

Resultados desde el primer día

Un sistema aplicable a tu actividad real, no un ejercicio de clase.



PUERTA DE ENTRADA

Al terminar tienes la base para saltar a los programas Experto —SEO, Ventas B2B o Growth Marketing— y al Máster. Es el primer paso de un itinerario de carrera completo dentro de la escuela.

03 POR QUÉ ESTE CURSO

Seis razones para elegirlo

01 Marketing primero, IA después

El Módulo 1 te da el mapa; el Módulo 2 te da el motor. En ese orden, todo encaja.

02 Herramientas reales, no demos

HubSpot CRM, Mailchimp, Make, GA4, ChatGPT y Claude desde la primera semana.

03 Orientado a ventas

Prospección, CRM, pipeline, automatización comercial y seguimiento con IA. No solo contenidos.

04 Sin requisitos previos

Empieza desde cero y termina con un sistema profesional aplicable a tu empresa o tus clientes.

05 Bonificable FUNDAE

Tu empresa puede financiarlo con su crédito de formación. Para muchas, es coste cero.

06 Puerta al Experto y al Máster

La base para saltar al Experto en SEO, Ventas B2B o Growth Marketing y, después, al Máster.

El curso en cifras

80 h

Formación práctica

18

Unidades didácticas

+50

Prompts listos para usar

04 OBJETIVOS Y COMPETENCIAS

Objetivo general

Desarrollar la **competencia de marketing y ventas digitales**, capacitando al participante para diseñar, ejecutar y optimizar estrategias comerciales alineadas con los objetivos de negocio, dominando el ciclo completo desde el análisis estratégico hasta la automatización y la toma de decisiones basada en datos, con integración de herramientas de inteligencia artificial.

Al finalizar serás capaz de

- Diseñar planes de marketing con objetivos SMART, segmentación y posicionamiento.
- Implementar estrategias omnicanal integrando CRM y plataformas de datos.
- Automatizar procesos comerciales: workflows, pipeline y lead scoring.
- Usar ChatGPT y Claude a nivel profesional con prompting avanzado.
- Aplicar el Customer Journey y el funnel de conversión en cada etapa.
- Ejecutar acciones de captación, conversión y fidelización de clientes.
- Medir y optimizar con KPIs, dashboards en GA4 + Looker y atribución.
- Integrar la IA y la hiperpersonalización en marketing y ventas.

Competencias del egresado

Planificación estratégica

Análisis de mercado, competencia y cliente.

Funnel y CRM

Gestión del funnel y estrategia omnicanal.

Automatización

Automatización de marketing y ventas.

Analítica

GA4, Looker Studio y modelos de atribución.

IA aplicada

IA y personalización en marketing.

Decisión por datos

Pensamiento estratégico orientado a negocio.

05 ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

Dos módulos, una secuencia lógica

Primero el sistema de marketing y ventas digital; después, la IA que lo multiplica. Cada unidad combina teoría, taller de herramientas reales, caso práctico y autoevaluación.

MÓDULO 1 · B1

8 unidades didácticas

40 h

Marketing y Ventas en la Empresa Digital

El sistema completo: plan de marketing, customer journey, omnicanalidad, captación y fidelización, CRM, automatización comercial y analítica de negocio.

MÓDULO 2 · IA-MKT

10 unidades didácticas

40 h

IA Aplicada a Marketing y Ventas

El motor: fundamentos de IA generativa, prompting avanzado, contenidos y copy, marketing y RRSS, ventas y prospección, automatización, ecommerce y uso responsable.

TOTAL DEL PROGRAMA

80 horas · 18 unidades

+50 prompts de IA listos para usar y un sistema completo aplicado a tu empresa. El detalle de contenidos de cada módulo se desarrolla en las páginas siguientes.

06 PROGRAMA ACADÉMICO · MÓDULO 1

Marketing y Ventas en la Empresa Digital

40 h · 8 ud.

Ocho unidades didácticas que cubren el ciclo completo del marketing y las ventas digitales. Cada unidad incluye taller de herramientas reales, caso práctico con KPIs y autoevaluación.

U1 El nuevo paradigma del marketing y la empresa digital

El nuevo consumidor digital, el ecosistema competitivo, marketing estratégico vs. operativo y el MarTech Stack. **Taller:** Google Business Profile y Search Console.

U2 Estrategia de marketing y plan de actuación

Análisis de situación, objetivos SMART y KPIs, segmentación, targeting, posicionamiento y las 4Ps renovadas. **Taller:** Google Trends y SimilarWeb.

U3 Customer Journey y funnel de conversión

Mapeo de touchpoints, funnel de conversión moderno, métricas clave del funnel y optimización de cada etapa. **Taller:** GA4 y Hotjar.

U4 Omnicanalidad: integración de canales online y offline

Experiencia sin costuras, integración online-offline, CRM y CDP como columna vertebral y atribución. **Taller:** HubSpot CRM.

U5 Captación, conversión y fidelización de clientes

Inbound vs. outbound, generación de leads, conversión, fidelización, NPS y programas de lealtad. **Taller:** Mailchimp.

U6 Automatización comercial y CRM avanzado

Workflows de email, pipeline de ventas en CRM, lead scoring e integraciones entre herramientas. **Taller:** Make.

U7 Analítica e indicadores clave de marketing y ventas

Cultura del dato, KPIs esenciales, Google Analytics 4, dashboards y modelos de atribución. **Taller:** GA4 + Looker Studio.

U8 Tendencias: personalización, first-party data e IA

Personalización e IA, first-party data y el fin de las cookies de terceros, marketing conversacional e hiperpersonalización. **Taller:** herramientas de IA para marketing.

NOTA

Cada unidad cierra con un caso práctico con KPIs cuantificados, un ejercicio interactivo con feedback y una autoevaluación.

07 PROGRAMA ACADÉMICO · MÓDULO 2

IA Aplicada a Marketing y Ventas 40 h · 10 ud.

Diez unidades que convierten la IA en resultados comerciales: de los fundamentos y el prompting hasta el proyecto práctico final aplicado a tu organización.

U1 La IA en el mundo empresarial
IA generativa y su funcionamiento, tipos de IA y su impacto real. La IA como amplificador del talento.

U2 ChatGPT y Claude en el día a día
Interfaz, modelos, contexto y memoria; cuándo usar cada uno y buenas prácticas profesionales.

U3 El arte del prompt
Los 6 componentes de un prompt y técnicas avanzadas —Few-Shot, Chain of Thought— y tu biblioteca reutilizable.

U4 IA para contenidos comerciales
Copywriting con AIDA, PAS, FAB y 4P; blogs, landings, textos SEO, emails y secuencias con IA.

U5 IA para marketing digital y RRSS
Content mix B2B/B2C, posts para LinkedIn e Instagram, Google y Meta Ads y automatización social.

U6 IA para ventas y prospección
Proceso B2B asistido por IA, definición del ICP, personalización de emails, discovery calls y propuestas.

U7 Automatización comercial con IA
Zapier, Make y n8n; flujos para marketing y ventas y la regla de oro: qué automatizar y qué no.

U8 IA aplicada a ecommerce
Fichas de producto, SEO de tienda, recomendaciones cross-sell y upsell, atención y recuperación de carrito.

U9 Ética, buenas prácticas y supervisión
Alucinaciones y sesgos, niveles de revisión, RGPD, transparencia y la Ley de IA de la Unión Europea.

U10 Proyecto práctico final
Objetivos SMART, estrategia de contenidos y ventas con IA, diseño de automatizaciones y uso responsable.

08 TALLERES PRÁCTICOS Y HERRAMIENTAS

Aprendes haciendo, con herramientas reales

Trabajas con las mismas herramientas que usan los mejores equipos. Estos son **algunos de los talleres paso a paso** que completarás durante el curso:

01 Diseñar un plan de marketing

02 Configurar HubSpot CRM

03 Lanzar campañas en Mailchimp

04 Automatizar flujos con Make

05 Construir dashboards en GA4

06 Crear contenidos con ChatGPT y Claude

07 Prospeccionar clientes con IA

08 Escribir copy publicitario con IA

Ecosistema de herramientas

Google Business Profile

Search Console

HubSpot CRM

Mailchimp

Make

Google Analytics 4

Looker Studio

Hotjar

ChatGPT

Claude



Talleres paso a paso, casos prácticos con KPIs cuantificados, +50 prompts de IA listos para usar y un sistema completo aplicado a tu empresa o a tus clientes.

09 DESTINATARIOS Y METODOLOGÍA

A quién se dirige

Profesionales de ventas o marketing

Incorporan un sistema digital completo y la IA a su trabajo diario.

Responsables de marketing de pyme

Profesionalizan la captación, el CRM y la analítica de su empresa.

Emprendedores y autónomos

Montan su propio sistema de marketing y ventas de extremo a extremo.

Perfiles en reconversión al digital

Empiezan desde cero y construyen un perfil digital competitivo.

Empresas (bonificación FUNDAE)

Forman a su equipo aprovechando el crédito de formación disponible.

Requisitos de acceso

- Sin requisitos previos: el curso parte desde cero.
- Interés por el marketing, las ventas o el crecimiento digital.
- Ordenador con conexión y cuentas gratuitas de las herramientas.

Metodología

- 100% online y asíncrono: avanza a tu ritmo.
- Aprender haciendo: talleres paso a paso y casos reales.
- Herramientas profesionales desde la primera semana.
- Autoevaluación por unidad con feedback argumentado.

BONIFICABLE FUNDAE

Coste cero para muchas empresas

INICIO INMEDIATO

Convocatoria abierta todo el año

10 SALIDAS PROFESIONALES

Tu primer paso hacia un perfil digital y competitivo

Las competencias de marketing digital, ventas e IA están entre las más demandadas del mercado. Este curso te abre la puerta a roles como:

01 Técnico/a de Marketing Digital

02 Comercial con competencias digitales

03 Responsable de Email Marketing

04 Especialista en Automatización

05 Profesional de Ventas con IA

06 Gestor/a de Marketing de Pyme

07 Community Manager con IA

08 Emprendedor/a digital

Tu ruta de carrera en AulaFormación

EMPIEZAS AQUÍ

Este curso · 80 h



ESPECIALIZAS

Experto SEO /
Ventas B2B /
Growth



CULMINAS

Máster Profesional

INFORMACIÓN Y ADMISIÓN

El sistema completo de marketing y ventas con IA empieza aquí

80 horas, sin requisitos previos, con herramientas reales y resultados desde el primer día. Déjanos tus datos y un asesor académico te orientará sin compromiso sobre el curso, la bonificación FUNDAE y las opciones de matrícula.

Convocatoria abierta

Inicio inmediato

Bonificable FUNDAE

Formatos de contratación

Curso completo

2 módulos · 80 h con certificado de especialización.

Particular

Matrícula individual con asesoramiento personalizado.

Empresa / FUNDAE

Curso bonificable · coste cero para muchas empresas.

SITIO WEB

aulaformacion.es

EMAIL

[\[email protected\]](#)

COMERCIAL

(+34) 630 120 516

