CCL | CÁMARA DE COMERCIO LIMA

MASTERCLASS EJECUTIVA

Marketing y Ventas con IA: Activa tu Crecimiento Comercial en 2027

CERTIFICA: Cámara de Comercio de Lima

Índice

- ¿Por qué elegir esta masterclass?
- Beneficios Exclusivos
- ¿A quién está dirigido?
- ¿Qué lograrás al finalizar la certificación?
- Estructura curricular
- Expositores
- Datos del programa
- Métodos de pago

REGRESAR

↘ ¿Por qué elegir esta masterclass?



En el dinámico ecosistema de negocios, los emprendedores y líderes de MYPES enfrentan un reto crítico: la falta de tiempo y presupuesto para ejecutar campañas de marketing efectivas y cierres de ventas consistentes. Múltiples negocios pierden clientes frente a competidores que ya integran Inteligencia Artificial para responder al instante, generar contenido de alto impacto en segundos y predecir el comportamiento del consumidor.

Esta Masterclass de alta intensidad resuelve directamente los principales **cuellos de botella comerciales del pequeño y mediano empresario:**

Lentitud y altos costos en creación de contenidos: Muestra cómo generar copys, parrillas de contenido y piezas gráficas profesionales en minutos con herramientas de IA generativa.

Pérdida de prospectos por respuesta tardía: Presenta el uso de chatbots y herramientas de IA para atender consultas, calificar y segmentar prospectos, facilitando una gestión comercial más ágil y ordenada.

Falta de estrategia comercial clara para 2027: Aporta un roadmap táctico de fácil adopción para modernizar el marketing corporativo sin necesidad de contar con un gran departamento técnico.

REGRESAR

Beneficios Exclusivos

Respaldo Institucional del Más Alto Nivel

Certificación digital emitida a nombre de la **Cámara de Comercio de Lima,** máxima institución gremial y referente de desarrollo empresarial en el Perú.

- **Formato Masterclass Intensiva (6 Horas:** Una jornada estratégica de alto valor visual y conceptual, diseñada para aprender a través de demostraciones en vivo, casos reales y aplicaciones prácticas guiadas por el docente.

- **Kit de Herramientas de IA Directas para Usar:** Exhibición en vivo de plataformas líderes de IA para creación de contenido, automatización de chatbots, análisis de datos y prospección B2B/B2C.

- **Optimización de recursos comerciales:** Estrategias orientadas a identificar oportunidades para mejorar la eficiencia de las acciones de marketing, reducir desperdicios y fortalecer la conversión comercial.

- **Plana Docente Especialista:** Impartido por consultores senior en Marketing Digital, IA Comercial y Transformación Digital con amplia trayectoria asesorando a startups y MYPES del sector.

REGRESAR

¿A quién está dirigido?

Este programa y su estructura de especialización han sido meticulosamente diseñados para:

Mandos Altos y Dueños de Negocio (Emprendedores, Fundadores, Directores y Gerentes General de MYPES): Líderes estratégicos que buscan implementar herramientas disruptivas para acelerar las ventas y supervisar sus equipos comerciales con una visión de vanguardia.

Mandos Medios (Jefes de Ventas, Coordinadores de Marketing y Comunitarios): Profesionales a cargo de la ejecución comercial que necesitan actualizar sus metodologías e integrar la IA en sus flujos diarios.

Conocimientos Previos Requeridos

No se requieren conocimientos de programación ni experiencia técnica en IA. Únicamente se necesita un dominio básico del entorno digital (redes sociales, correo electrónico y navegación web).



REGRESAR

¿Qué lograrás al finalizar el programa?



Mapear el Ecosistema de IA Comercial: Identificar las mejores herramientas del mercado adaptadas a la escala y presupuesto de tu negocio.

Diseñar Campañas de Ventas Express: Estructurar prompts avanzados para generar estrategias de contenidos, anuncios y guiones de venta en minutos.

Comprender Flujos de Conversión Asistidos por IA: Conocer cómo funcionan los chatbots y los procesos de calificación y segmentación de prospectos para fortalecer la gestión comercial en canales digitales.

Construir el Plan de Crecimiento Comercial 2027: Trazar una hoja de ruta práctica para adaptar tu oferta a las macrotendencias del mercado.

REGRESAR



Estructura curricular

(TEMARIO EJECUTIVO EN 3 BLOQUES - 6 HORAS)

BLOQUE 1
Diagnóstico Comercial e Inteligencia de Mercado con IA (2 Horas)

MÓDULO 1

Fundamentos y Macrotendencias de Marketing con IA para 2027

- Oportunidades y ventajas competitivas de la IA para MYPES y emprendimientos.

  ***Dictado por Eliana Galvez**

MÓDULO 2

Investigación de Mercado y Definición del Buyer Persona

- Uso de IA para análisis de competidores, detección de nichos y creación de perfiles de cliente ideales.

  ***Dictado por Paul Budd**

REGRESAR

BLOQUE 2
Generación de Contenidos de Alto Impacto y Prospección Digital (2 Horas)

MÓDULO 3

Ingeniería de Prompts para Estrategias de Contenido y Copywriting

- Demostración en vivo: Creación de scripts de venta, copys persuasivos y calendarios editoriales.

  ***Dictado por Roberto Alvarez**

MÓDULO 4

Herramientas Generativas para Piezas Visuales y Multimedia

- Exhibición de plataformas de IA para generación de imágenes ejecutivas, edición de video y material publicitario.

  ***Dictado por Roberto Alvarez**

BLOQUE 3
Automatización del Embudo de Ventas y Plan Crecimiento 2027 (2 Horas)

MÓDULO 5

Creación de herramientas de gestión comercial con IA

- Creación de contenido comercial utilizando herramientas de IA.

  ***Dictado por Pablo Saul Alvarado**

MÓDULO 6

Cierre de Ventas y Roadmap Táctico de Crecimiento

- Elaboración del plan de acción paso a paso para aplicar lo aprendido en la empresa inmediatamente.

  ***Dictado por Miguel Montezza**

REGRESAR

Expositores



Paul Budd

Administrador de Empresas, Magíster en Dirección de Marketing por CENTRUM PUCP y especialista en marketing estratégico y digital. Cuenta con más de diez años liderando áreas de marketing y desarrollando estrategias orientadas al crecimiento comercial, branding, modelos de negocio y generación de valor. Su experiencia integra marketing B2B y B2C, campañas digitales y tradicionales, innovación y posicionamiento de marcas. Como consultor y CEO de Budd Marketing Group, acompaña a empresas y emprendimientos en la definición de estrategias prácticas para atraer clientes, fortalecer su propuesta de valor y potenciar sus resultados comerciales. También es docente de posgrado.



Eliana Gálvez Paiba

Licenciada en Administración de Empresas por la Universidad del Pacífico, MBA por Maastricht School of Management y CENTRUM Católica, y Máster en Marketing por EADA Barcelona y CENTRUM Católica. Cuenta con amplia experiencia en planeamiento estratégico, gestión comercial, marketing, emprendimiento e innovación. Ha desarrollado proyectos de tecnologías de información, planes de negocio y sistemas de gestión de calidad ISO 9001. Actualmente es Directora de Promoción del Empleo y Autoempleo del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. Complementa su trayectoria como docente universitaria, mentora y conferencista.



Roberto Carlos Álvarez

Especialista en comunicación, publicidad y marketing digital, con experiencia en la dirección de proyectos para empresas de Perú, Ecuador, Colombia, Argentina y Australia. Ha desarrollado iniciativas para reconocidas marcas como DHL, BMW, Honda, BCP, Niubiz, Rímac Seguros y Nestlé, entre otras. Su trayectoria comprende planificación estratégica, análisis de tendencias y desarrollo de estrategias digitales orientadas al posicionamiento de marcas. Complementa su experiencia profesional con la docencia en marketing digital, redes sociales y emprendimiento, compartiendo conocimientos prácticos para fortalecer las competencias comerciales y digitales de profesionales y emprendedores.

REGRESAR

Expositores



Pablo Saúl Alvarado

Comunicador Social y estratega de contenidos digitales, con más de 15 años de experiencia ayudando a empresas y emprendedores a impulsar sus ventas mediante el video y la comunicación estratégica. Es fundador de Don Juan Agencia, especializada en creación de contenido para marcas. Cuenta con experiencia en marketing, estrategia digital, gestión comercial y asesoría empresarial. Además, es facilitador internacional certificado en LEGO® Serious Play® y consultor en programas de emprendimiento y responsabilidad social. Su enfoque integra creatividad, estrategia y herramientas audiovisuales para fortalecer el posicionamiento y crecimiento comercial de las organizaciones.



Miguel Antonio Monteza

Licenciado en Administración de Empresas y Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, con especialización en Negocios Digitales. Cuenta con amplia experiencia en empresas nacionales y transnacionales de diversos sectores, liderando iniciativas de estrategia comercial, marketing y ventas B2B, B2C y B2G. Es consultor, docente, coach y entrenador de fuerzas de ventas, especializado en negociación, desarrollo comercial y gestión de clientes. Integra herramientas de inteligencia artificial generativa, CRM, ERP y metodologías ágiles para optimizar procesos comerciales, fortalecer equipos e impulsar resultados empresariales sostenibles.

REGRESAR

Datos del curso

INICIO:
Miércoles 16 de diciembre

FIN:
Miércoles 16 de diciembre

FRECUENCIA:
Miércoles de 08:00 a.m. a 02:00 p.m.

DURACIÓN:
8h académicas (de 45min. cada una)

PÚBLICO EN GENERAL:
S/ 299

SOCIO CCL:
S/ 225

MODALIDAD:
Presencial - Av. Giuseppe Garibaldi 396 – Jesús María

CERTIFICACIÓN DIGITAL:
A nombre de la Cámara de Comercio de Lima

¡Acelera el crecimiento de tu empresa y prepárate para liderar las ventas de tu sector!

Asegura tu cupo en esta Masterclass exclusiva y descubre cómo la Inteligencia Artificial puede trabajar para el éxito de tu negocio con el respaldo de la Cámara de Comercio de Lima. Ponte en contacto con nuestra unidad comercial para formalizar tu inscripción.

REGRESAR

Métodos de Pago

- **Depósitos o transferencia** Cuenta corriente en soles banco

Banco o agente BCP
193-1943271-0-99

Banco o agente Interbank
005-0000007180

Banco BBVA
0011-0130-0100003020

Banco Scotiabank
000-2019361

Todas nuestras cuentas están a nombre de **CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA – Ruc:** 20101266819

- **Tarjeta de crédito** Podrá realizar sus pagos con rapidez y total seguridad.

1. Ingresar a nuestra página web: **www.camaralima.org.pe**
2. Buscar: **Pagos online,** parte superior derecha.
3. Ingresar **datos de la empresa y/o persona** que solicito el servicio.
4. Ingresar **datos de la tarjeta de crédito y detalle del servicio.**
5. Procesar pago.

   Luego de realizar el pago, enviar el voucher de pago indicando el RUC y/o DNI del depositante al **asesor educativo.**

Hasta 6 cuotas sin intereses con tus tarjetas de crédito BBVA y 12 cuotas con BCP.

Exclusivo para VISA

Preguntar por términos y condiciones.

- **Billetera electrónica** Escanea y paga

Considerar

Los horarios que están en la programación de todos los eventos que se realice están sometidos a cualquier cambio por cualquier inconveniente que se presente. ***Los cambios de los horarios serán notificados con anticipación.**

CCL | CÁMARA DE COMERCIO LIMA

Contacta a nuestra asesora ejecutiva de admisiones para reservar tu vacante.

CONTÁCTANOS

Julissa Romero

Ejecutivo de ventas

jromero@camaralima.org.pe

994 250 942