



Taller
Inteligencia Artificial (IA)- y otras
Herramientas aplicadas al Marketing

2026

Objetivo General

Conocer y familiarizarse desde cero con tradicionales y nuevas herramientas de marketing que contribuyan al desarrollo de la estrategia comercial de una empresa.

Dirigido a

Dueños, Fundadores, Gerentes, Emprendedores y otros mandos medios de PyMes y Megras que quieran fortalecer sus acciones comerciales para mejorar resultados.

No requiere conocimientos previos en la materia.

Contenidos:

Introducción a la **Inteligencia Artificial (IA)** como herramienta de Marketing:

1. Conceptos básicos
2. Ejercitación práctica en LLM | Chat GPT, Grok, etc
3. Armado de Prompts y Agentes IA
4. Comunicación con clientes (herramientas básicas para crear Chatbots).
5. Creación de Contenidos para Marketing digital | documentos, piezas graficas, imágenes, videos., etc con IA

Diseño de Estrategia Comercial integral y su desarrollo con asistencia de herramientas de IA:

6. Relevamiento de Información interna y externa de la empresa
7. Análisis FODA
8. Definición de Objetivos y Metas
9. Plan de Acción
10. Presupuesto económico - concepto
11. Relevancia del proceso de Control
12. Relevamiento de las Variables de Marketing
13. Estrategias de Diferenciación, Segmentación, Matrices Ansoff y BCG
14. Rentabilización | Fidelización y Retención

Marketing Digital

15. Concepto
16. Marketing de Contenidos
17. Redes Sociales en Argentina
18. Transición de una Estrategia CEO a GEO con IA
19. Ads | Concepto y beneficios

Metodología:

Las clases son de 1 vez por semana, on line asincrónico, a través de la plataforma Zoom.

El curso consiste en un entrenamiento de 4 encuentros cuya metodología de aprendizaje está centrada en las personas participantes.

Parte del análisis de casos y situaciones para ejemplificar conceptos que habiliten reflexiones sobre las propias prácticas.

Se utilizarán videos, autodiagnósticos y otros recursos audiovisuales para fortalecer el aprendizaje.

Duración:

4 encuentros virtuales de 2 horas, una vez por semana.

Carga horaria Total: 8 hs.

Docente:

Mariano Rabbia

Licenciado en Comercialización en UADE con Posgrado en Marketing de Servicios de la Università di Bologna (UniBo) – Italia y estudios de perfeccionamiento en Inteligencia Artificial y Ciencia de Datos de la Facultad de Ingeniería de UBA.

Su experiencia profesional se fortaleció por su paso como Commercial Advisor en Neutrón | Aceleradora de Startups de base tecnológica, Itaú Unibanco dónde alcanzó la posición de Product Manager y como Consultor Senior en PriceWaterhouseCoopers.

En lo académico, actualmente es profesor titular de la materia “Management Estratégico” del Departamento de Economía y Administración del Deporte del Instituto Universitario River Plate (IURP), “Coordinador Académico del Curso de “Gestión integral de Empresas 3.0 | Marketing, Gestión y Planificación aplicando herramientas de IA” de la Dirección de Estudios de Posgrado y Educación Continua de la Universidad de Belgrano (UB), dicta el curso “Growth Hacking con IA | Como vender más y fidelizar clientes” en CIDEM-UNTREF y periódicamente desarrolla seminarios de Comercialización y Management: Marketing de Servicios, E-Marketing, Plan de Negocios, Estrategia Comercial y Ventas de Alto Impacto, IA, entre otros.

Es integrante del equipo de consultores de la Fundación Banco Credicoop, brindando servicios de consultoría & capacitación para el desarrollo y

competitividad de la pequeña y mediana empresa, y como consultor en marketing estratégico del “Programa Experto PyMe” de la Secretaría de Coordinación de la Producción | Ministerio de Economía.

Entre otras, sus áreas de injerencia son estrategia comercial, gerenciamiento de ventas, Marketing digital, Marketing de servicios, rentabilización de carteras, segmentación, desarrollo de campañas, comunicación y management.