

# Técnicas de Prospección con IA

## **CURSO ABIERTO**

**Fecha:** 13 y 14 de Agosto.

**Horario:** 16:00 a 19:00 hrs.

**Modalidad:** En Línea

## **Dirigido a:**

Público en General.



## **Objetivo General:**

Desarrollar Transmitir al participante las estrategias y las herramientas de inteligencia artificial para atraer al mayor numero prospectos y convertirlos en leads para las ventas.

## **Metodología**

El curso se basa en los principios de aprendizaje dirigido por el instructor, quien fungirá como facilitador para que los participantes construyan su propio conocimiento. Esto se llevará a cabo mediante:

- Exposición temática
- Sesión de preguntas y respuestas.

# TEMARIO

- 1.El diseño de campañas de marketing digital con IA
- 2.Tipos de creaciones de contenido con IA.
  - a.Videos,
  - b.Banners,
  - c.Post,
  - d.Artículos
- 3.Uso eficaz del CRM con IA para prospección de clientes y lograr un lookalike
  - a.Hipersegmentar a los clientes potenciales;
  - b.Programar la pauta de al menos 06 medios de difusión;
  - c.Impactos por cada canal
- 4.Uso de chatbots inteligentes para:
  - a.Clasificar al cliente potencial
  - b.Gestionar la venta e interactuar con el prospecto
- 5.El uso de los prompts para IA
  - a.Aprender de las métricas generadas en las campañas y la utilice para crear nuevas campañas de marketing digital.



# MTRO. FELIPE ÁVILA CAMACHO

## RESEÑA CURRICULAR DEL INSTRUCTOR

Felipe Ávila es especialista en desarrollo comercial, liderazgo y formación de equipos de alto desempeño, con más de 25 años de experiencia en capacitación, consultoría y acompañamiento empresarial.

Es Licenciado en Periodismo y Comunicación Colectiva por la UNAM (Mención Honorífica) y cuenta con Maestría en Dirección de Negocios por la BUAP, así como formación internacional en desarrollo comercial por el Movimiento Desjardins en Canadá. Su trayectoria combina una sólida preparación académica con una amplia experiencia práctica en el fortalecimiento de áreas comerciales y directivas.

A lo largo de su carrera ha trabajado con más de 1,500 empresas y emprendedores de diversos sectores, incluyendo organizaciones como Volkswagen, Nissan, Audi, Kimberly Clark, Thyssenkrupp y múltiples cámaras e instituciones empresariales. Su experiencia abarca desde la dirección general y comercial hasta la implementación de estrategias de ventas, servicio al cliente y planeación estratégica. Su misión es hacer diagnósticos internos y de mercado, crear e implementar estrategias empresariales, diseñar organigramas, entrenar equipos de trabajo y en específico ayudar a que las empresas tengan una cultura de satisfacción al cliente y que finalmente generen más ingresos.

En el ámbito de la capacitación, ha impartido cursos, talleres y conferencias en instituciones de prestigio como Ibero Puebla, UPAEP, UDLAP, UMAD, COPARMEX y CANACO, abordando temas como liderazgo, gerencia de ventas, atención y servicio al cliente, negociación, comunicación efectiva, inteligencia emocional y formación de equipos de alto rendimiento.

Su enfoque como instructor se basa en la combinación de diagnóstico organizacional, herramientas prácticas y metodologías vivenciales, lo que le permite generar cambios reales en la cultura comercial, fortalecer habilidades clave en los participantes y contribuir directamente al incremento de resultados, productividad y satisfacción del cliente en las organizaciones.

Felipe Ávila se distingue por su capacidad para transformar la capacitación en resultados tangibles, alineando el desarrollo de las personas con los objetivos estratégicos del negocio



Constancia de participación.  
Curso con registro ante la  
STPS.



PayPal, tarjeta de crédito y  
débito (Visa y Mastercard) y  
depósito bancario. Aplica  
pago con tarjeta de crédito,  
3 y 6 meses sin intereses.



SOLUCIONES IDEALES EN PERSONAL  
SELECCIONADO S.A. DE C.V  
BBVA BANCOMER  
NO. DE CUENTA: 0155596939  
CLABE: 012650001555969392

### Oficinas Administrativas

Piactla #6, 2do, Piso, esq. Zacapaotla  
Col. La Paz, C.P. 72160. Puebla.



SIPSRH



@rh\_sips



SIPS



sips\_rh

Tel: 22 22 96 65 85 | Informes@sips.mx | www.sips.mx