

Curso

REVOLUCIÓN ARTIFICIAL: HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADAS AL COMERCIO TRADICIONAL

Introducción

La Inteligencia Artificial ya no es exclusiva de las grandes tecnológicas. Hoy, cualquier comercio —por pequeño o tradicional que sea— puede beneficiarse de herramientas inteligentes que **automatizan tareas, mejoran la atención al cliente y multiplican las ventas**.

Este curso está diseñado para acercar la IA a los trabajadores del comercio tradicional, de forma práctica, accesible y orientada a resultados. Porque la revolución no es solo tecnológica: es **humana y profesional**.

Formar a tus equipos en el uso de herramientas de IA significa:

- Optimizar la **gestión de inventarios, precios y promociones**.
- Mejorar la **experiencia del cliente** con asistentes virtuales y recomendaciones personalizadas.
- Ahorrar tiempo en tareas repetitivas mediante la **automatización inteligente**.
- Tomar decisiones más acertadas gracias al **análisis predictivo de datos**.

La oportunidad es ahora. Las empresas que apuestan por capacitar a sus trabajadores en inteligencia artificial no solo se adaptan al cambio: **lo lideran**.

Objetivo

Capacitar al trabajador para que sea capaz de definir eficazmente los objetivos y contenidos de un informe con el fin de saber exactamente qué es lo que se quiere mostrar en el mismo y utilizar un lenguaje claro, breve y conciso para conseguir informar, convencer y persuadir a la audiencia.

A quién va dirigido

El curso es de interés para los siguientes perfiles:

- **Propietarios y gerentes de pequeños comercios**, que son los principales tomadores de decisiones y pueden aplicar la IA para mejorar ventas, atención al cliente, inventario y marketing.
- **Responsables de ventas y dependientes**, pues aprenderán cómo la IA puede ayudarles a personalizar la experiencia del cliente, recomendar productos y automatizar tareas repetitivas.
- **Responsables de marketing en comercios tradicionales**, dado que el curso cubre automatización de campañas, segmentación de clientes y anuncios personalizados, lo cual es clave para atraer y fidelizar clientes.

- **Emprendedores del sector retail**, pues la formación les proporciona herramientas para competir con grandes cadenas mediante el uso inteligente de datos y automatización.
- **Personal de atención al cliente**, pues aprenderán a utilizar chatbots y sistemas de IA para mejorar la experiencia del cliente y resolver incidencias de forma más eficiente.
- **Técnicos o asesores en transformación digital**, pues podrán aplicar estos conocimientos para ayudar a comercios tradicionales a implementar soluciones de IA de forma práctica y ética.

Modalidad

On-line Teleformación

Horas

60

Contenidos de aprendizaje

Módulo 1. UTILIDAD DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA EL PEQUEÑO COMERCIO

- Introducción a la Inteligencia Artificial
 - Definición y conceptos clave sobre la Inteligencia Artificial.
 - Descripción de los hitos históricos y evolución de la Inteligencia Artificial.
 - Tipos de Inteligencia Artificial.
 - Aplicaciones actuales de la Inteligencia Artificial.
- Beneficios del uso de la IA en ventas
 - Impulso de las ventas en el comercio tradicional con el uso de la IA.
 - Análisis de casos de éxito de empresas que implementaron la IA en su actividad.
 - Ventajas competitivas de la implementación de la IA en la pequeña empresa
- Fundamentos de la IA aplicada a ventas.
 - Aprendizaje automático en ventas.
 - Procesamiento de lenguaje natural en ventas.
 - Visión por computadora en ventas.
 - Automatización de procesos en ventas.
- Recopilación y preparación de datos
 - Importancia de los datos en la IA.
 - Fuentes de datos relevantes para el comercio tradicional.
 - Limpieza y preparación de datos.
 - Consideraciones éticas en la recopilación de datos.
- Modelado de datos y entrenamiento de modelos.
 - Selección de algoritmos de IA para ventas.
 - Entrenamiento y validación de modelos.
 - Optimización de hiperparámetros.
 - Implementación de modelos en un entorno comercial

Módulo 2. IMPLEMENTACIÓN DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN VENTAS

- Personalización y recomendación de productos.
 - Uso de IA para personalizar la experiencia de la clientela.
 - Uso de sistemas de recomendación basados en IA.
 - Análisis de ejemplos de implementación en comercios tradicionales.
- Automatización de marketing y publicidad.
 - Automatización de campañas de marketing.
 - Segmentación de clientes basada en IA.
 - Anuncios personalizados.
 - Medición del rendimiento de campañas.
- Optimización de precios e inventario.
 - Uso de IA en la gestión de precios.
 - Predicción de la demanda.
 - Optimización de inventario.
 - Análisis de casos prácticos en el comercio minorista.
- Atención al cliente y chatbots.
 - Uso de chatbots impulsados por IA.
 - Mejora de la atención al cliente con IA.
 - Resolución de problemas y escenarios de uso

Calendario

Fecha de inicio: 29/09/2025

Fecha de fin: 09/12/2025

Metodología

El curso se imparte en su totalidad en **modalidad on-line/teleformación**. A través de esta metodología, el alumno accede a los contenidos y actividades **desde cualquier lugar**, desde un ordenador personal, tableta o teléfono móvil con conexión a internet, y **en el momento que desee**, planificándose el ritmo de aprendizaje de forma que pueda conciliar su realización con sus responsabilidades personales y laborales.

Nuestra metodología está pensada para que el alumno adquiriera un nivel de conocimiento adecuado a su ocupación profesional. Para ello, ofrecemos un **alto nivel de interactividad** por parte de un dinamizador del aprendizaje y de un tutor experto.

- El dinamizador **fomenta la participación y la interacción**, despertando el entusiasmo del estudiante, motivándole y ofreciéndole herramientas para que dirija su propio proceso de aprendizaje. Además, comunica a los alumnos las **fechas clave** del curso y los hitos importantes para el cumplimiento del programa. También **monitoriza la actividad y el progreso** de cada estudiante para identificar posibles dificultades y así ayudarle en su progreso, facilitándole el cumplimiento de los objetivos de aprendizaje.

- El tutor **resuelve dudas** sobre el contenido, **guía en la realización de las actividades** y aclara conceptos. Durante todo el curso proporciona a los estudiantes retroalimentación constructiva sobre las actividades realizadas y las áreas de mejora.

Una vez dentro del Campus, el alumno podrá acceder a los contenidos de aprendizaje, consultar videotutoriales explicativos, participar en chats y en foros de debate, plantear sus dudas a su tutor personal o pedir apoyo a su dinamizador, leer documentación complementaria, realizar actividades o interactuar con otros alumnos, y todo ello con reporte continuo de su proceso de aprendizaje y el nivel de cumplimiento de los objetivos.

Diploma

Tras superar el curso con éxito, el estudiante recibirá un **diploma** que certifica el correcto aprovechamiento.

Precio

El precio del curso es de 300 € y tiene aplicado un descuento del **33% de descuento** sobre el PVP de 450 €.

Si eres una empresa que desea formar a sus trabajadores, o estás trabajando por cuenta ajena en y quieres bonificar el curso a través del crédito de formación anual del que dispone tu empresa, en Grupo Aspasia nos encargamos de todo el proceso de gestión de la bonificación.
¡Consúltanos tu caso y nos ponemos en contacto contigo!