



MARKETING Y COMUNICACIÓN

WORKSHOP



Del hype a la hoja de ruta: Decisiones ejecutivas sobre IA en marketing.

Construye tu **matriz organizacional**

Acerca del workshop

Un workshop práctico para transformar el potencial de la inteligencia artificial en decisiones estratégicas para tu negocio y tu marca. A través de un marco de trabajo concreto, los participantes identificarán las oportunidades más relevantes para su contexto específico, definirán qué hacer, qué no hacer y por dónde empezar. El resultado será una posición estratégica clara y una hoja de ruta priorizada para integrar la IA de forma coherente con los objetivos, capacidades y ventajas competitivas de su organización.

RELATOR



Giuseppe Stigliano

Ph.D. en Economía y Marketing

Ha sido CEO de tres firmas internacionales de marketing y ha colaborado con más de 300 empresas a nivel global. Actualmente es profesor de Marketing en Londres y Madrid, conferencista y asesor ejecutivo en temas de Marketing Estratégico, Experiencia del Cliente e Innovación Corporativa. Reconocido por Thinkers50 como uno de los principales líderes de pensamiento a nivel mundial, forma parte del Advisory Council de Harvard Business Review y ha coescrito tres libros de negocios junto al gurú Philip Kotler.

Objetivos Generales

Entregar al equipo una posición estratégica clara sobre la integración de IA en su organización, con foco en el área de marketing, experiencia del cliente, customer journey entre otros. Una hoja de ruta priorizada de acciones concretas para los próximos meses, alineada y consensuada con sus objetivos, capacidades, contexto competitivo y ventajas específicas.

Objetivos Específicos

Al finalizar el curso, los participantes serán capaces de:

1. Alinear el lenguaje ejecutivo sobre IA en marketing: qué significa operativamente A2C, A2B y A2A, y por qué los supuestos fundamentales del marketing están cambiando de forma estructural.
2. Capturar el contexto real que sostiene o limita la estrategia de marketing, directamente desde las áreas que lo conocen mejor: presupuesto disponible (Finanzas), madurez de datos y arquitectura analítica (Tecnología), mandato del board (Dirección General), exposición regulatoria (Legal/Compliance).
3. Posicionar a la organización en una matriz estratégica de dos ejes (integración de IA en operaciones y en customer journey) contrastando su posición actual con la posición recomendada según ocho factores de contexto específicos.

Dirigido a

Equipos directivos, C-level, CFO, COO, Directores de marketing, CMO, Gerentes de especialidad en marketing (growth, digital, medios, etc) ejecutivos de marketing, experiencia de cliente, análisis de datos y transformación digital. Sin prerequisite técnico: el workshop está diseñado para ejecutivos que necesitan tomar decisiones sobre integración de IA sin necesariamente ser especialistas técnicos.

Contenido del workshop

MODULO 1

Pre Trabajo Self-assessment guiado.

Cada participante completa una autoevaluación que cruza dos ejes principales (integración de IA en operaciones de marketing y en customer journey) con ocho factores de contexto: presupuesto, mandato del board, alfabetización digital del equipo, alfabetización digital del cliente, panorama competitivo, brand equity, madurez de datos y arquitectura analítica, y exposición regulatoria del sector. El resultado posiciona a cada uno en uno de cuatro cuadrantes estratégicos, todos legítimos.

MODULO 2

Encuadre estratégico

Recuperamos los conceptos clave del keynote del Congreso ICARE para alinear a la audiencia sobre el quiebre de los supuestos fundamentales del marketing, el impacto operativo de A2C, A2B y A2A, y la pregunta estratégica correcta para un C-Level hoy: dónde, cómo y a qué ritmo integrar IA dado su contexto específico.

MODULO 3

Casos

Análisis en vivo de casos representativos: dónde están, dónde deberían estar, cuál es el gap estratégico. Revisión de casos internacionales.

MODULO 4

Hoja de ruta práctica

Framework para construir un plan de acción priorizado en cuatro horizontes: lunes en la mañana (quick win ejecutable esta semana), 3 meses (decisión organizativa desbloqueante), 6 meses (primer hito medible de impacto) y 1 año (cambio estructural que cambia la conversación con el board).

MODULO 5

Preguntas y respuestas, cierre.

Metodología

El workshop se desarrolla mediante una metodología aplicada, co-desarrollada con Philip Kotler y validada por Giuseppe Stigliano. Combina encuadre conceptual, autoevaluación individual guiada, análisis de casos en formato multi-industria y construcción práctica de un plan de acción, en cinco momentos:

- Self-assessment guiado: cada participante (área) completa una autoevaluación que lo posiciona en una matriz de dos ejes y ocho factores de contexto.
- Encuadre estratégico: presentación de los conceptos clave sobre el quiebre de los supuestos fundamentales del marketing y el impacto operativo de A2C, A2B y A2A.
- Producir un plan de acción priorizado en cuatro horizontes (lunes en la mañana, 3 meses, 6 meses y 1 año) combinando quick wins, decisiones organizativas y transformación estructural.
- Cierre y Q&A flash.

Beneficios

Al término del workshop, el equipo de la empresa habrá obtenido tres resultados concretos: primero, una posición estratégica única y compartida sobre dónde está la organización hoy en la transición agéntica y hacia dónde debería moverse, validada por las áreas relevantes, no por una sola función; segundo, una hoja de ruta priorizada en cuatro horizontes con responsables asignados, ejecutable desde el lunes siguiente hasta el próximo año; tercero, un marco de trabajo compartido para tomar decisiones futuras sobre integración de IA sin quedar prisionero del hype ni de la parálisis. Adicionalmente el proceso expone y resuelve diferencias de percepción, que suelen ser una causa silenciosa de desalineamiento en la ejecución de iniciativas de IA.



Acerca de la Academia ICARE

En ICARE creemos que el crecimiento sostenible de Chile comienza con el crecimiento de sus personas.

“En ICARE tenemos una convicción profunda: cuando las personas crecen, Chile crece. Y la Academia ICARE existe para acelerar ese crecimiento y acompañarte en ese camino”.

En **ICARE** creemos que el crecimiento sostenible de Chile comienza con el crecimiento de sus personas.

La **Academia ICARE** materializa esta convicción a través de una propuesta formativa orientada a fortalecer la excelencia empresarial y contribuir activamente al desarrollo del país.

Nuestros programas de educación continua están diseñados para profesionales y líderes que buscan actualizarse, reflexionar y actuar en contextos complejos y cambiantes. Los cursos de la **Academia ICARE** se caracterizan por ser ágiles, flexibles y pertinentes, transformando capacidades en acción y aprendizajes en impacto, e impulsando procesos donde la tecnología y la dimensión humana se potencian de manera integrada.

Este curso forma parte de la **vertical Marketing y Comunicaciones**, cuyo propósito es desarrollar estrategias de marketing y comunicación que integren datos, relato y propósito, permitiendo a las organizaciones construir marcas coherentes, reputaciones sólidas y relaciones de confianza con sus audiencias clave.

Información General

DURACIÓN
2 horas

MODALIDAD
ONLINE

PRECIO
5.000.000 CLP

+Info

DIRECCIÓN: El Golf 40, Piso Zócalo. Las Condes. Santiago - Chile

TELÉFONOS: +56 2 2280 5329 / +56 2 2280 5311 / +56 9 3185 8710

MAIL: farrigorriaga@icare.cl

WEB: www.icare.cl/academia



Las actividades de la Academia ICARE no son conducentes al otorgamiento de un título o grado académico. El inicio del programa estará sujeto a un número mínimo de participantes. En caso de no alcanzarse, ICARE se reserva el derecho de suspender su realización.