



DIPLOMADO EN

SISTEMAS COMERCIALES INTELIGENTES

GOHIGHLEVEL + INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA VENTAS Y MERCADEO

12 MÓDULOS · 240 HORAS ACADÉMICAS · TEÓRICO-PRÁCTICO

12 Módulos

240 Horas Académicas

60 Prácticas

Desde Cero

Programa de Formación Especializada en Sistemas Comerciales Inteligentes con GoHighLevel e IA

GoHighLevel · IA Comercial · Marketing Digital · Automatización · n8n / Zapier · WhatsApp Business

Descripción General del Diplomado



Este Diplomado de Sistemas Comerciales Inteligentes con GoHighLevel e Inteligencia Artificial forma profesionales capaces de diseñar la estrategia comercial de una organización de principio a fin: mercadeo estratégico, técnicas de ventas consultivas, marketing digital, y la implementación de GoHighLevel como sistema CRM inteligente, con automatización de leads, marketing omnicanal, workflows avanzados e IA comercial, integrado con las áreas operativas de la empresa (finanzas, inventario y servicio al cliente). Con 12 módulos que cierran con un proyecto de integración, el programa forma consultores de sistemas comerciales inteligentes.

Modalidad	Teórico-Práctica (50% teoría / 50% práctica)
Duración total	240 horas académicas distribuidas en 12 módulos
Prácticas	5 ejercicios prácticos por módulo (60 prácticas totales)
Nivel de entrada	No se requieren conocimientos previos (inicia en Mercadeo Estratégico Nivel I)
Certificación	Diplomado con acreditación de horas
Herramientas	GoHighLevel, Google/Meta Ads, WhatsApp Business, n8n/Zapier, Claude/IA

Estructura Curricular

Niv.	Título del Nivel	Horas	Prácticas
1	Mercadeo Estratégico Nivel I	20 h	5
2	Mercadeo Estratégico Nivel II	20 h	5
3	Técnicas de Ventas Nivel I	20 h	5
4	Técnicas de Ventas Nivel II	20 h	5
5	Marketing Digital Nivel I	20 h	5
6	Marketing Digital Nivel II	20 h	5
7	Sistema Tecnológico Inteligente Nivel I — GoHighLevel	20 h	5
8	Sistema Tecnológico Inteligente Nivel II — Gestión de Leads y Automatizaciones	20 h	5
9	Sistema Tecnológico Inteligente Nivel III — Marketing Omnicanal Automatizada	20 h	5
10	Sistema Tecnológico Inteligente Nivel IV — Automatización Workflows & IA Comercial	20 h	5
11	Sistema Tecnológico Inteligente Nivel V — Integración de GoHighLevel con las Áreas Operativas	20 h	5
12	Proyecto de Integración — Implementación del Sistema Comercial Inteligente	20 h	5
TOTAL DEL DIPLOMADO		240 h	60

Mercadeo Estratégico Nivel I

Objetivo: Comprender los fundamentos del mercadeo estratégico y el análisis del mercado para la toma de decisiones comerciales.

Módulo 1.1 — Fundamentos del Mercadeo Estratégico (10h)

- Qué es el mercadeo estratégico y su diferencia con el mercadeo operativo
- Análisis del entorno: PESTEL y las 5 fuerzas de Porter
- Segmentación de mercado: criterios y variables de segmentación
- Targeting: selección del mercado objetivo
- Posicionamiento de marca y propuesta de valor

Módulo 1.2 — Análisis del Consumidor y la Competencia (10h)

- Comportamiento del consumidor: proceso de decisión de compra
- Buyer persona y customer journey
- Análisis de la competencia y benchmarking
- Análisis DOFA (FODA) aplicado a la estrategia comercial
- Investigación de mercados: fuentes primarias y secundarias

PRÁCTICAS DEL NIVEL

P1 Análisis PESTEL y de las 5 fuerzas de Porter de una empresa

P2 Segmentación de mercado y definición de un buyer persona

P3 Mapa del customer journey de un producto o servicio

P4 Análisis DOFA de una empresa u organización

P5 Proyecto: informe de investigación de mercado con recomendaciones estratégicas

Mercadeo Estratégico Nivel II

Objetivo: Diseñar estrategias de mercadeo basadas en el ciclo de vida del producto, precio y canales de distribución.

Módulo 2.1 — Estrategia de Producto y Precio (10h)

- Ciclo de vida del producto y estrategias por etapa
- Portafolio de productos: matriz BCG
- Estrategias de fijación de precios
- Estrategias de marca (branding) y arquitectura de marca
- Innovación y desarrollo de nuevos productos

Módulo 2.2 — Distribución y Plan Estratégico (10h)

- Canales de distribución: directos e indirectos
- Estrategias de cobertura de mercado (intensiva, selectiva, exclusiva)
- Alianzas estratégicas y trade marketing
- Elaboración de un plan de mercadeo estratégico
- KPIs estratégicos y cuadro de mando (balanced scorecard) comercial

PRÁCTICAS DEL NIVEL

P1 Matriz BCG del portafolio de productos de una empresa

P2 Estrategia de precios para un producto o servicio

P3 Estrategia de canales de distribución

P4 Cuadro de mando con KPIs comerciales estratégicos

P5 Proyecto: plan de mercadeo estratégico completo

Técnicas de Ventas Nivel I

Objetivo: Dominar el proceso de ventas consultivas y las técnicas de prospección y cierre.

Módulo 3.1 — Fundamentos del Proceso de Ventas (10h)

- El ciclo de venta: prospección, calificación, presentación, cierre y seguimiento
- Prospección de clientes: métodos y fuentes
- Calificación de leads: metodología BANT y CHAMP
- Preparación de la visita o llamada de ventas
- Escucha activa y detección de necesidades

Módulo 3.2 — Presentación, Objeciones y Cierre (10h)

- Presentación de la propuesta de valor
- Manejo de objeciones: técnicas y respuestas efectivas
- Técnicas de cierre de ventas
- Negociación comercial: principios y tácticas
- Seguimiento post-venta y fidelización

PRÁCTICAS DEL NIVEL

- P1 Guion de prospección telefónica o por correo
- P2 Calificación de leads con la metodología BANT
- P3 Simulación de manejo de objeciones comunes
- P4 Simulación de una negociación comercial
- P5 Proyecto: proceso de ventas documentado de principio a fin

Técnicas de Ventas Nivel II

Objetivo: Aplicar venta consultiva, venta social (social selling) y gestión de cuentas clave.

Módulo 4.1 — Venta Consultiva y Social Selling (10h)

- Venta consultiva: diagnóstico de necesidades del cliente
- Storytelling aplicado a la venta
- Social selling: prospección en LinkedIn y redes sociales
- Uso de contenido de valor en el proceso de venta
- Venta basada en datos (data-driven selling)

Módulo 4.2 — Gestión de Cuentas y Rendimiento Comercial (10h)

- Gestión de cuentas clave (Key Account Management)
- Upselling y cross-selling
- Pronóstico de ventas (forecast) y pipeline comercial
- Indicadores de rendimiento comercial (KPIs de ventas)
- Coaching y mejora continua del equipo de ventas

PRÁCTICAS DEL NIVEL

- P1 Guion de venta consultiva basado en necesidades del cliente
- P2 Estrategia de prospección con social selling en LinkedIn
- P3 Plan de upselling/cross-selling para una cuenta
- P4 Pipeline de ventas con pronóstico (forecast)
- P5 Proyecto: plan de gestión de una cuenta clave (Key Account)

Marketing Digital Nivel I

Objetivo: Diseñar planes de marketing digital completos, desde el análisis de mercado hasta la ejecución de campañas, aplicando IA.

Módulo 5.1 — Plan de Marketing Digital con IA (10h)

- Qué es el marketing digital y su evolución con IA
- Diseño de un plan de marketing digital y análisis DOFA con IA
- Establecimiento de objetivos SMART con algoritmos de IA
- Estrategia de Inbound Marketing: pilares y fases
- Herramientas de planificación: Notion AI y Trello AI

Módulo 5.2 — Campañas, SEO/SEM y Medición con IA (10h)

- Definición de estrategias digitales y tácticas con IA (Copy.ai, Zapier AI)
- SEO y SEM con Inteligencia Artificial
- Automatización de campañas en Meta Ads y Google Ads con IA
- Email marketing personalizado (Brevo) y WhatsApp Marketing (Wati)
- Medición de resultados, KPIs y benchmarking con IA

PRÁCTICAS DEL NIVEL

- P1 Análisis DOFA de una marca con apoyo de IA**
- P2 Plan de marketing digital con objetivos SMART**
- P3 Campaña de Meta Ads o Google Ads configurada**
- P4 Campaña de email marketing personalizada con Brevo**
- P5 Proyecto: plan de marketing digital integral con medición de KPIs**

Marketing Digital Nivel II

Objetivo: Ejecutar campañas de medios pagados, automatización de marketing y análisis avanzado de datos digitales.

Módulo 6.1 — Medios Pagados y Publicidad Digital (10h)

- Estrategia de Google Ads: búsqueda, display y shopping
- Meta Ads: campañas en Facebook e Instagram
- Segmentación avanzada de audiencias y remarketing
- Optimización de campañas y pruebas A/B
- Presupuesto publicitario y control de CPA/ROAS

Módulo 6.2 — Marketing Automation y Analítica (10h)

- Marketing automation: flujos de nutrición (nurturing) automatizados
- Lead scoring y calificación automática de prospectos
- Google Analytics 4 y análisis de conversiones
- Atribución de marketing (modelos de atribución)
- Reportes ejecutivos de desempeño digital con IA

PRÁCTICAS DEL NIVEL

- P1 Campaña de Google Ads configurada con segmentación**
- P2 Campaña de Meta Ads con remarketing**
- P3 Flujo de nutrición automatizado (nurturing)**
- P4 Modelo de lead scoring configurado**
- P5 Proyecto: reporte de desempeño digital con Google Analytics 4 y recomendaciones**

Sistema Tecnológico Inteligente Nivel I — GoHighLevel

Objetivo: Configurar e implementar GoHighLevel como sistema CRM para la gestión centralizada de clientes.

Módulo 7.1 — Fundamentos y Configuración de GoHighLevel (10h)

- Qué es GoHighLevel y su rol en la estrategia comercial
- GoHighLevel frente a otras plataformas CRM (HubSpot, Salesforce, Zoho, Pipedrive)
- Configuración inicial: usuarios, roles y permisos
- Estructura de datos: contactos, empresas y negocios (deals)
- Migración e importación de datos a GoHighLevel

Módulo 7.2 — Gestión Comercial en GoHighLevel (10h)

- Pipeline de ventas y etapas del embudo comercial
- Registro de actividades: llamadas, correos y reuniones
- Tareas y recordatorios automáticos
- Reportes y dashboards nativos de GoHighLevel
- Personalización de propiedades y campos personalizados en GoHighLevel

PRÁCTICAS DEL NIVEL

P1 Configuración inicial de una subcuenta de GoHighLevel con usuarios y roles

P2 Importación de una base de datos de contactos a GoHighLevel

P3 Pipeline de ventas configurado con etapas personalizadas

P4 Registro de actividades comerciales en GoHighLevel

P5 Proyecto: GoHighLevel configurado y operativo para un equipo comercial

Sistema Tecnológico Inteligente Nivel II — Gestión de Leads y Automatizaciones

Objetivo: Automatizar la captura, calificación y asignación de leads dentro de GoHighLevel.

Módulo 8.1 — Captura y Calificación de Leads (10h)

- Formularios y landing pages nativos de GoHighLevel
- Fuentes de leads: web, redes sociales, referidos y eventos
- Lead scoring: criterios de calificación automática
- Segmentación de leads por listas y propiedades
- Enriquecimiento de datos de contacto

Módulo 8.2 — Automatizaciones en GoHighLevel (10h)

- Workflows de automatización: triggers y acciones
- Asignación automática de leads a vendedores (round robin)
- Secuencias de correo automatizadas
- Notificaciones y alertas automáticas al equipo comercial
- El motor de automatizaciones (Workflows) de GoHighLevel y sus disparadores

PRÁCTICAS DEL NIVEL

P1 Formulario y landing page nativos creados en GoHighLevel

P2 Sistema de lead scoring configurado

P3 Workflow de asignación automática de leads

P4 Secuencia de correos automatizada para nuevos leads

P5 Proyecto: sistema de captura y automatización de leads funcionando de extremo a extremo

Sistema Tecnológico Inteligente Nivel III — Marketing Omnicanal Automatizada

Objetivo: Diseñar experiencias de marketing omnicanal automatizadas e integradas en GoHighLevel.

Módulo 9.1 — Estrategia Omnicanal (10h)

- Qué es el marketing omnicanal y su diferencia con multicanal
- Mapeo de puntos de contacto (touchpoints) del cliente
- Integración de canales: email, SMS, WhatsApp, redes sociales y web
- Consistencia de mensaje y experiencia entre canales
- Personalización de contenido por canal y segmento

Módulo 9.2 — Automatización Omnicanal en GoHighLevel (10h)

- Campañas automatizadas multicanal desde GoHighLevel
- WhatsApp e integración nativa de SMS/llamadas en GoHighLevel
- Conversations AI de GoHighLevel para atención omnicanal
- Sincronización de datos entre canales y GoHighLevel
- Medición de resultados de campañas omnicanal

PRÁCTICAS DEL NIVEL

P1 Mapa de puntos de contacto omnicanal del cliente

P2 Campaña automatizada multicanal (email + WhatsApp) desde GoHighLevel

P3 Configuración de Conversations AI (chatbot) en GoHighLevel

P4 Sincronización de datos de un canal externo a GoHighLevel

P5 Proyecto: campaña omnicanal automatizada medida y documentada

Sistema Tecnológico Inteligente Nivel IV — Automatización Workflows & IA Comercial

Objetivo: Aplicar Inteligencia Artificial y workflows avanzados para optimizar procesos comerciales dentro de GoHighLevel.

Módulo 10.1 — Workflows Avanzados (10h)

- Workflows condicionales y ramificados en GoHighLevel
- Automatización de tareas repetitivas del equipo comercial
- Integración de GoHighLevel con n8n, Zapier o Make
- Automatización de reportes comerciales periódicos
- Gobernanza y mantenimiento de automatizaciones

Módulo 10.2 — Inteligencia Artificial Comercial (10h)

- IA predictiva: predicción de cierre de negocios (deal scoring con IA)
- Chatbots de IA para calificación de leads
- Generación de correos y propuestas comerciales con Claude/IA
- Análisis de sentimiento de conversaciones con clientes
- Asistentes de IA para el equipo comercial (Copilot comercial)

PRÁCTICAS DEL NIVEL

P1 Workflow condicional avanzado en GoHighLevel

P2 Integración de GoHighLevel con n8n o Zapier

P3 Predicción de cierre de negocio con IA (deal scoring)

P4 Correo o propuesta comercial generada con IA

P5 Proyecto: proceso comercial optimizado con workflows e IA

Sistema Tecnológico Inteligente Nivel V — Integración de GoHighLevel con las Áreas Operativas

Objetivo: Integrar GoHighLevel con las áreas de finanzas, servicio al cliente y operaciones para una gestión empresarial unificada.

Módulo 11.1 — Integración con Finanzas y Operaciones (10h)

- Integración de GoHighLevel con sistemas de facturación y ERP
- Sincronización de inventario y disponibilidad de productos/servicios
- Órdenes de venta y su flujo hacia el área operativa
- Reportes financieros comerciales integrados
- Control de comisiones y metas del equipo comercial

Módulo 11.2 — Integración con Servicio al Cliente (10h)

- Módulo de Reputation/Helpdesk de GoHighLevel (tickets de soporte)
- Historial unificado de cliente: ventas, marketing y soporte
- SLA (Service Level Agreement) y su seguimiento en GoHighLevel
- Encuestas de satisfacción (NPS, CSAT) integradas en GoHighLevel
- Retención de clientes y prevención de churn

PRÁCTICAS DEL NIVEL

P1 Integración de GoHighLevel con un sistema de facturación

P2 Flujo de una orden de venta hacia el área operativa

P3 Módulo de tickets de soporte configurado en GoHighLevel

P4 Encuesta de satisfacción (NPS/CSAT) integrada en GoHighLevel

P5 Proyecto: vista 360° del cliente integrando ventas, marketing y soporte

Proyecto de Integración — Implementación del Sistema Comercial Inteligente

Objetivo: Integrar todos los conocimientos del diplomado en la implementación completa de un sistema comercial inteligente para una empresa real o ficticia.

Módulo 12.1 — Diseño e Implementación (10h)

- Diagnóstico comercial de la organización (mercadeo, ventas y GoHighLevel)
- Diseño de la estrategia comercial integral (mercadeo + ventas + GoHighLevel)
- Configuración de GoHighLevel y sus automatizaciones
- Integración omnicanal y con áreas operativas
- Plan de capacitación del equipo comercial

Módulo 12.2 — Medición y Presentación Final (10h)

- Definición de KPIs de éxito del sistema comercial inteligente
- Dashboard ejecutivo del sistema comercial
- Plan de mejora continua y gobernanza del sistema
- Documentación técnica y manual de usuario del sistema
- Presentación de resultados ante un panel evaluador

PRÁCTICAS DEL NIVEL

P1 Diagnóstico comercial de una organización real o ficticia

P2 GoHighLevel implementado con automatizaciones básicas configuradas

P3 Integración omnicanal y con un área operativa documentada

P4 Dashboard ejecutivo con KPIs del sistema comercial

P5 PROYECTO FINAL: sistema comercial inteligente implementado y presentado ante un panel evaluador

Perfil de Egreso y Salidas Profesionales

Al completar los 12 módulos del Diplomado, el participante habrá adquirido competencias integrales para diseñar, implementar y gestionar un sistema comercial inteligente completo.

Rol Profesional	Niveles Requeridos
Analista de Mercadeo Estratégico	Módulos 1-2
Ejecutivo de Ventas Consultivas	Módulos 3-4
Especialista en Marketing Digital	Módulos 5-6
Administrador de GoHighLevel (CRM Manager)	Módulos 7-9
Especialista en Automatización e IA Comercial	Módulos 10-11
Consultor de Sistemas Comerciales Inteligentes	Módulos 1-12 (completo)

Al completar el Diplomado de Sistemas Comerciales Inteligentes con GoHighLevel+IA, el participante habrá desarrollado competencias completas para diseñar, implementar y gestionar sistemas comerciales inteligentes que integran mercadeo estratégico, ventas, marketing digital, GoHighLevel, automatización e Inteligencia Artificial.