

Analítica de ventas con IA para contadores



Docentes:

Cra. Susana Pilón, Lic. en Ec. Esther Hochstain, Ing. Andrómaca Tasistro

 Fechas: 27, 28 y 29 de julio

Horario: 18:30 a 21:00 

Modalidad	Clases en vivo (Zoom) con disponibilidad de grabaciones y actividades (Moodle).
Objetivos	• Combinar los análisis históricos con análisis predictivos utilizando herramientas de Inteligencia Artificial • Automatizar análisis en base a inteligencia artificial generativa • Generar hipótesis de negocio útiles para la toma de decisiones • Actualizar a profesionales con conocimientos prácticos fundamentales para el apoyo al ejercicio profesional. • El curso parte de cero y es de aplicación inmediata al campo laboral
Programa	• Inteligencia artificial e inteligencia artificial generativa. • Principales herramientas. • Simplicidad sin necesidad de saber programar. • Análisis históricos y análisis predictivos • Obtención y depuración de datos • Segmentación de clientes y su uso como variable predictiva. Identificación de los clientes más valiosos. Identificación de los clientes más propensos a la deserción • Análisis de Factores Clave de Influencia. • Determinación de las variables con mayor impacto en el logro de los objetivos de ventas.
Inversión	General: \$ 8.700 Socios de CCEAU: \$ 4.350 Socios de menos de 3 años de egresado, estudiante, o integrante de Comisiones: \$ 2.175 (Integrantes de Comisiones deben contar con el 50% de asistencia a las reuniones de la Comisión en el período anterior, cierre 30/09 – Memoria anual)
Certificado	Certificado de asistencia del participante.

Inscribirme