



OFERTA

ACADÉMICA JUNIO

20%
DESCUENTO
SOCIO CCQ



Más información:

099 763 6883 / 099 910 0500



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

CHATBOT PARA TU NEGOCIO

Creación de asistentes virtuales para servicio al cliente

🗨 Transforma la atención al cliente con inteligencia artificial

¿Quieres mejorar la experiencia de tus clientes y automatizar procesos de atención?

Este curso te enseñará a diseñar, construir y gestionar asistentes virtuales inteligentes que respondan de forma eficiente, personalizada y en tiempo real.

📦 Aprende a:

Diseñar flujos conversacionales efectivos

Utilizar plataformas como Dialogflow, ChatGPT, WhatsApp Business API, entre otras

Integrar asistentes virtuales en sitios web, redes sociales y canales de mensajería

Medir el rendimiento y optimizar la experiencia del usuario

📦 Modalidad: Virtual sincrónica | Duración: 10 horas

🎓 Incluye certificado, clases prácticas y acceso a herramientas digitales.

Más de 30 años
de experiencia

Más de 100
profesionales
facilitadores



Aval
académico
de INTEC

Más de
300,000
emprendedores
y empresarios
capacitados

Experiencia



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

La Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Quito, con más de 33 años de experiencia, ha capacitado a más de 300,000 empresarios y emprendedores en Ecuador.

Ofrece formación continua y efectiva en temas empresariales, comercio y transformación digital, adaptándose a las necesidades del mercado laboral. Su equipo está compuesto por más de 100 profesionales y empresarios activos que imparten conocimientos actualizados.

Además, la CCQ representa a la International Chambers of Commerce en Ecuador y ofrece talleres sobre INCOTERMS 2020. La Cámara cuenta con más de 5,000 socios que apoyan su labor en la promoción de un ambiente de negocios eficiente para la recuperación económica.

ALIANZAS ESTRATÉGICAS



Nuestras alianzas estratégicas han permitido implementar programas internacionales de impacto social en áreas como Género, Diversidad, Jóvenes y Movilidad Humana. Estos programas han mejorado los ingresos y generado empleo a través de Bootcamps de emprendimiento global, utilizando metodologías innovadoras.

Se brindan herramientas y conocimientos actualizados para desarrollar habilidades emprendedoras, esenciales para el éxito de los participantes.

Nuestro compromiso con la inclusión y el desarrollo sostenible se refleja en proyectos que transforman positivamente la situación económica y laboral del país.



Chatbot para tu negocio

Inicia: 16 de junio	Duración: 10 horas	Modalidad: Online	Costo: \$65	Horario: Lunes a viernes de 19:00 a 21:00
-------------------------------	------------------------------	-----------------------------	-----------------------	--



Más información:

099 763 6883 / 099 910 0500



✦ DESCRIPCIÓN:

Este curso enseña a diseñar, desarrollar e implementar asistentes virtuales inteligentes (chatbots y voicebots) enfocados en mejorar la experiencia del cliente. A través de herramientas tecnológicas y principios de atención al cliente, los participantes aprenderán a crear soluciones conversacionales efectivas, empáticas y alineadas con los objetivos de negocio.

🎯 OBJETIVO:

Capacitar a los participantes en la creación de asistentes virtuales que optimicen la atención al cliente, mejoren la eficiencia operativa y eleven la satisfacción del usuario, mediante el uso de tecnologías de inteligencia artificial, diseño conversacional y buenas prácticas de servicio.

👤 DIRIGIDO A

- Profesionales de atención al cliente y experiencia del cliente.
- Desarrolladores interesados en soluciones conversacionales.
- Gerentes de innovación, marketing o transformación digital.
- Emprendedores que deseen automatizar la atención en sus negocios.

METODOLOGÍA:

Basado en los lineamientos de la andragogía dentro del modelo constructivista, mediante el empleo del ciclo de aprendizaje conocido como ERCA: Experiencia, Reflexión, Construcción Conceptual y Aplicación.



- **Experiencia:** Componente vivencial donde utilizamos role play, juegos, análisis de perfil comportamental y tendencias.
- **Reflexión:** Trabajamos emociones desde la responsabilidad y auto-crítica.
- **Construcción:** Generamos aprendizajes desde la práctica, la teoría y las experiencias de cada participante.
- **Aplicación:** Logramos que el aprendizaje obtenido se aplique a la vida profesional y personal de cada participante.

METODOLOGÍA:



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



Se focaliza en la utilización de las denominadas metodologías activas de aprendizaje con **INNOVACIÓN**.

En este sentido el aprendizaje es un proceso constructivo y no receptivo; la enseñanza se centra en el participante para el desarrollo de **COMPETENCIAS** propias del saber; trabajan en equipo, discuten, argumentan y evalúan constantemente la información.

La enseñanza se da en un contexto de problemas del mundo real o de la práctica profesional, presentando situaciones lo más cercanas posibles del entorno al cual el ejecutivo de ventas se enfrentará en el futuro.



📖 Contenidos del Curso

Módulo 1: Introducción a los Asistentes Virtuales

- ¿Qué es un asistente virtual?
- Tipos: chatbots, voicebots, asistentes híbridos
- Casos de uso en atención al cliente
- Ventajas y limitaciones

Módulo 2: Fundamentos del Servicio al Cliente de Excelencia

- Principios clave de atención al cliente
- Expectativas del cliente digital
- Comunicación empática y efectiva
- Rol de los asistentes en la experiencia del cliente

Módulo 3: Diseño Conversacional

- Fundamentos del diseño de diálogos
- Creación de flujos conversacionales
- Manejo de errores y respuestas ambiguas
- Personalización y contexto

Módulo 4: Herramientas y Plataformas

- Introducción a plataformas como Dialogflow, Microsoft Bot Framework, Rasa
- Comparativa de herramientas
- Integraciones con canales (web, WhatsApp, redes sociales, CRM)



📖 Contenidos del Curso

Módulo 5: Desarrollo del Asistente Virtual

Configuración del entorno

Creación de intents, entidades y respuestas

Entrenamiento con NLP (Procesamiento de Lenguaje Natural)

Pruebas y ajustes

Módulo 6: Medición y Optimización

Indicadores clave (CSAT, FCR, TTR, etc.)

Análisis de conversaciones

Mejora continua basada en datos

Módulo 7: Ética, Privacidad y Seguridad

Protección de datos personales

Normativas (como GDPR)

Transparencia y confianza del usuario

Módulo 8: Proyecto Final

Desarrollo de un asistente funcional

Presentación de caso de uso

Evaluación y retroalimentación

FACILITADOR



ADRIEL BELTRÁN

CEO de Jobal App, startup EdTech ganadora del 1er lugar en la convocatoria Apuesta Ecuador 2022, y consultor en innovación, tecnología educativa y transformación digital. Cuenta con una sólida trayectoria en el desarrollo de soluciones digitales aplicadas a la educación, el emprendimiento y la automatización de procesos.

Actualmente se desempeña como:

- Consultor Funcional en TCM Partners
- Managing Director y docente en la Escuela de Formación Alcanzar
- Consultor de Proyectos y Procesos en EWE Consultores
- Capacitador en gestión de proyectos y emprendimiento para organizaciones públicas y privadas
- Guionista del proyecto Profe-Youtuber del Ministerio de Educación

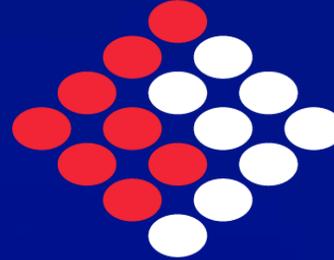
Es Máster en Gestión de Proyectos, con un Diplomado en Product Management e Ingeniero en Biotecnología. Ha sido becario del programa de innovación InnovUp en Israel y alumni del programa Platzi for Startups 2023.

Posee más de 45 certificaciones internacionales en áreas como:

- Product Management
- Design Thinking
- Lean Startup
- Metodologías Ágiles
- IA aplicada a productos digitales



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

“Logramos que tus talentos se conviertan en resultados”.

INSCRIBETE:



099 910 0500



capacitacion@lacamaradequito.com



www.ccq.edu.ec