FORMACIÓN EJECUTIVA · 100 % ONLINE

Máster en IA aplicada a la dirección y transformación del negocio

Dirige con más claridad. Avanza con IA.



Tu empresa es el caso práctico.

Construye herramientas útiles. Contrasta decisiones. Mantén el criterio al día.

100% online · Español · 6 meses · 150 horas

Inicio: 15 de enero de 2027

Precio y condiciones de matrícula en target.iacademia.es

target® business school

IACADEMIA

CÁTEDRA DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL UCAM

Target Business School · Imagen de archivo de la escuela. Dosier v04 · Noviembre de 2026.

Más capacidad para dirigir.

La IA cobra valor cuando te ayuda a resolver una situación que hoy consume tiempo, genera dudas o frena a tu equipo.

01

Recuperar tiempo

Prepara reuniones, sintetiza documentos y repite tareas con rutinas comprobadas.

02

Tener más control

Reúne indicadores de ventas, margen, cobros y capacidad en un cuadro de mando.

03

Decidir con criterio

Compara alternativas, contrasta fuentes y detecta lo que falta antes de actuar.

04

Anticipar el mercado

Observa a tus competidores y convierte señales verificadas en opciones de negocio.

05

Hacer visible tu oferta

Mejora cómo buscadores y asistentes encuentran, entienden y citan tu negocio.

06

Liderar el cambio

Ayuda a tu equipo a adoptar procesos útiles y mantén lo construido actualizado.

El resultado se comprueba con tareas, entregables y medidas antes/después. El ahorro y el impacto dependen de cada caso.

Tu experiencia es el punto de partida.

Un complemento especializado para quienes ya dirigen y quieren incorporar IA a su forma de trabajar.

- **Si ya tienes formación directiva**

  Profundiza en la aplicación a tu empresa. El diagnóstico permite sustituir introducciones que ya dominas por retos avanzados.

- **Si diriges una empresa**

  Actualiza tu capacidad directiva con una ruta adaptada a tu nivel de partida y al problema que quieres resolver.

- **Si lideras un área o una pyme**

  Trabaja sobre decisiones, datos, clientes y equipos. No necesitas conocimientos de programación.



Imagen de archivo de una actividad de Target.

Un reto real. Un resultado visible.

Trae una tarea, una decisión o un proceso de tu negocio. Lo convertirás en el hilo conductor de tu aprendizaje.

Necesitarás ordenador, conexión, manejo básico de documentos y hojas de cálculo, y unas seis horas semanales. Podrás usar casos de práctica cuando tus datos no se puedan compartir.

Aprender. Construir. Probar.

Una secuencia breve y repetible para llevar cada aprendizaje a tu trabajo.

1

Mira una demostración

Conceptos imprescindibles y un ejemplo completo.

2

Aplícalo a tu empresa

Construye una herramienta con datos autorizados o de práctica.

3

Comprueba el resultado

Revisa exactitud, calidad, tiempo y límites.

4

Mejora con acompañamiento

Recibe feedback y lleva los bloqueos a la clínica de casos.

Tu dedicación	Horas	Qué harás
Vídeos y demostraciones	18	Ejemplos breves y conceptos necesarios.
Trabajo aplicado	108	Construcción, pruebas y mejora de tus entregables.
Encuentros en directo	18	12 webinars de 90 minutos: dos al mes.
Evaluación y defensa	6	Contrastar evidencias y explicar tus decisiones.
TOTAL	150	Inicio: 15 de enero de 2027. Seis meses de formación.

72% de trabajo aplicado. El proyecto se construye dentro del programa: sus horas no se suman de nuevo.

Gana tiempo y criterio.

01 Dirige a tu nuevo asistente

9,5 h

Define el contexto de tu empresa; da instrucciones claras; elige información autorizada; comprueba respuestas y límites.

Te llevas: Asistente configurado + ficha de contexto + banco de pruebas.

Lo compruebas: Diez pruebas documentadas; al menos ocho resueltas y ningún fallo crítico sin corregir.

Sentir que tienes una ayuda útil y sabes cómo dirigirla.

02 Recupera tiempo sin bajar calidad

11,5 h

Prepara reuniones y actas; sintetiza documentos; ordena prioridades; reutiliza plantillas; mide tiempo neto, incluida la revisión.

Te llevas: Tres rutinas reproducibles y comparación antes/después.

Lo compruebas: Cinco ejecuciones por rutina y calidad contrastada con el proceso anterior.

Dedicar menos esfuerzo a preparar y más a dirigir.

03 Decide con mejores argumentos

13,5 h

Formula decisiones; separa hechos e hipótesis; contrasta fuentes; compara escenarios; pide contraargumentos y detecta sesgos.

Te llevas: Informe de decisión de dos páginas con anexo de fuentes.

Lo compruebas: Tres alternativas, cinco afirmaciones contrastadas y una condición para revisar la decisión.

Llegar a una reunión difícil con alternativas y criterio.

Entiende tu negocio y tu mercado.

04 Construye tu cuadro de mando

13,5 h

Elige preguntas de dirección; define indicadores; prepara datos; diseña visualizaciones; asigna umbrales y responsables.

Te llevas: Tablero funcional con 6–10 indicadores y su diccionario.

Lo compruebas: Fuentes y fórmulas identificadas; veinte comprobaciones con cálculos independientes.

Entender qué está pasando y dónde intervenir.

05 Explora margen, caja y escenarios

11,5 h

Trabaja costes y contribución; simula precio, volumen y demanda; interpreta desviaciones; estima el coste total de una iniciativa de IA.

Te llevas: Simulador auditable y nota de decisión.

Lo compruebas: Tres escenarios con supuestos visibles y fórmulas revisables.

Valorar decisiones económicas con mayor claridad.

06 Anticipa a la competencia

11,5 h

Define competidores y alternativas; localiza fuentes; compara ofertas; distingue señal y ruido; convierte hallazgos en opciones.

Te llevas: Expediente de cinco competidores y tres señales prioritarias.

Lo compruebas: Fuentes y fechas de las afirmaciones decisivas; dos acciones justificadas.

Reducir sorpresas y reaccionar con más fundamento.

Conecta, comunica y automatiza.

07 Vende y comunica con precisión

11,5 h

Conecta necesidades y propuesta de valor; prepara reuniones; ensaya objeciones; mejora tono, claridad y exactitud.

Te llevas: Propuesta comercial, guion de reunión y simulación grabada.

Lo compruebas: Tres necesidades trazadas a soluciones y ninguna afirmación comercial sin respaldo.

Expresar mejor el valor de tu negocio.

08 Haz visible tu negocio ante la IA

11,5 h

Audita acceso y citación; aclara tu oferta; revisa evidencias; mejora una página; mide consultas y referencias observables.

Te llevas: Auditoría de visibilidad y plan de mejora web/comercial.

Lo compruebas: Diez consultas documentadas, tres mejoras justificadas y medición repetible.

Saber cómo se entiende y se encuentra tu empresa.

09 Automatiza con supervisión

13,5 h

Dibuja un proceso; define entradas y pasos; incorpora aprobaciones; controla errores, costes y mantenimiento.

Te llevas: Prototipo con datos de práctica y manual de funcionamiento.

Lo compruebas: Diez pruebas, tres de ellas de fallo, con salida alternativa y aprobación humana.

Descargar trabajo repetitivo manteniendo el control.

Implanta, gobierna y avanza.

10 Consigue que tu equipo lo utilice

11,5 h

Elige usuarios; comunica el propósito; redistribuye tareas; trabaja resistencias; asigna responsables y seguimiento.

Te llevas: Plan de adopción de 30 días y presentación al equipo.

Lo compruebas: Dos procesos, responsables, indicadores y respuesta a tres objeciones.

Liderar el cambio con cercanía y confianza.

11 Elige herramientas con criterio

13,5 h

Compara soluciones y costes; revisa datos y permisos; identifica dependencias; define reglas de uso y escalado.

Te llevas: Matriz de proveedores y política breve para un proceso.

Lo compruebas: Tres opciones comparadas y diez supuestos de datos/acciones clasificados.

Experimentar con límites claros y decisiones conscientes.

12 Demuestra el cambio en tu negocio

17,5 h

Integra herramientas; compara línea base y resultados; revisa fallos; prioriza los próximos 90 días; defiende tus decisiones.

Te llevas: Carpeta de herramientas de dirección + plan de continuidad.

Lo compruebas: Seis entregables utilizables, dos pruebas repetidas y límites reconocidos.

Ver lo construido y saber cuál es el siguiente paso.

Tu negocio, en una sola mirada.

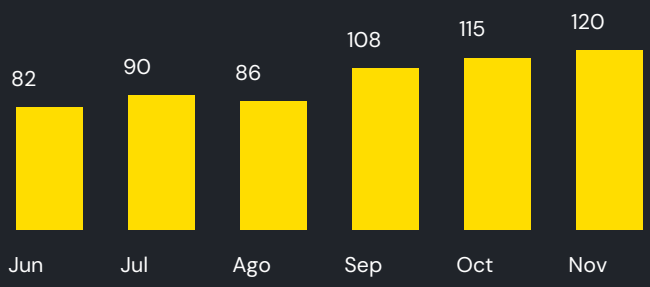
Un cuadro de mando útil empieza por las preguntas que necesitas responder cada semana.

CUADRO DE MANDO · EMPRESA DE SERVICIOS

Ejemplo didáctico · Datos ficticios

120.000 €	32%	41 días
Ventas del mes	Margen de contribución	Plazo medio de cobro

Ventas mensuales · miles de euros



Qué merece tu atención

El plazo de cobro supera el umbral interno de 35 días. Revisar facturas vencidas antes de ampliar capacidad.

- **Una fuente para cada indicador**
  Sabrás de dónde sale el dato, cómo se calcula y quién lo mantiene.
- **Una interpretación que puedes contrastar**
  La IA propone explicaciones; tú compruebas cifras, causas y supuestos.
- **Una rutina de dirección**
  Revisar excepciones, decidir una acción y asignar un responsable.

Los importes y umbrales de esta muestra ilustran el entregable; no representan resultados de Target ni de alumnos.

Antes de decidir, haz mejores preguntas.

La IA te ayuda a preparar opciones. El criterio directivo consiste en contrastarlas y elegir con responsabilidad.

Un informe ejecutivo	Contenido que prepararás
La decisión	¿Ampliamos capacidad, subimos precios o priorizamos clientes?
Los hechos	Datos de demanda, margen, carga del equipo y cobros con fecha y fuente.
Las alternativas	Tres opciones con beneficios, costes, dependencias y reversibilidad.
Lo que puede fallar	Supuestos débiles, información que falta y argumento contrario.
La decisión humana	Qué elegimos, por qué y qué señal nos haría reconsiderarlo.

La seguridad de una respuesta no demuestra su exactitud.

Aprenderás a separar hechos, hipótesis y recomendaciones; y a detectar cuándo es necesario pedir más evidencia.

Caso de aprendizaje: decidir una ampliación de servicio. Se evalúa la calidad del razonamiento, no que el negocio obtenga un resultado económico predeterminado.

Que tu oferta se entienda y se encuentre.

Trabaja dos perspectivas complementarias: qué cambia en tu mercado y cómo aparece tu negocio en las respuestas de IA.

01

Mira fuera

Construye un expediente de competidores. Compara oferta, mensajes, canales y evidencias. Registra fechas y convierte las señales en decisiones posibles.

02

Revisa tu presencia

Audita cómo se describe tu empresa. Mejora una página de servicio y entrega al proveedor web instrucciones claras y comprobables.

Tres resultados distintos	Qué vas a comprobar
Acceso e indexación	¿La página puede ser descubierta, leída y entendida?
Mención y citación	¿Aparece en una muestra estable de consultas? ¿La descripción es correcta?
Acción de un agente	¿Puede interpretar la oferta y llegar a contacto, presupuesto o reserva?

Una promesa concreta y medible

Facilitar que tu negocio sea encontrado, entendido y evaluado. La aparición o recomendación depende de cada sistema y no se puede garantizar.

Prácticas basadas en documentación de Google Search Central y OpenAI. Fuentes técnicas enlazadas al final.

Aprende a delegar en tu «becario superdotado».

Una metáfora útil para recordar la regla: capacidad, contexto, instrucciones y supervisión van juntos.



Aprendizaje colaborativo en Target · Imagen de archivo de la escuela.

- **Dale contexto**

  Explica el negocio, el objetivo, los destinatarios y la información permitida.

- **Define cómo debe entregar el trabajo**

  Formato, criterios de calidad, fuentes y condiciones en las que debe detenerse.

- **Comprueba antes de utilizar**

  Revisa cálculos, afirmaciones y consecuencias. Las acciones relevantes conservan aprobación humana.

Medir el ahorro de verdad

Compara tiempo antes/después incluyendo correcciones y mantenimiento. La calidad forma parte del resultado.

Dos encuentros al mes. Aplicación continua.

Doce webinars de 90 minutos durante los seis meses, integrados en la carga del programa.

01

Radar aplicado

Qué ha cambiado, a quién afecta y cómo probarlo. Demostración, coste, límites y decisión: adoptar, experimentar, observar o descartar.

02

Clínica de negocio

Casos de participantes con una pregunta concreta. Revisamos el intento, detectamos el bloqueo y acordamos la siguiente prueba.

Mes	Foco orientativo	Trabajo que avanza
1	Asistentes y rutinas	Primera utilidad y medición inicial.
2	Decisiones y datos	Informe ejecutivo y cuadro de mando.
3	Economía y competencia	Escenarios y señales del mercado.
4	Oferta y visibilidad	Propuesta comercial y presencia ante IA.
5	Procesos y equipo	Automatización y adopción.
6	Gobierno y continuidad	Herramientas integradas y plan de 90 días.

Las novedades se eligen cerca de cada sesión. La consultoría es grupal: los casos se seleccionan por utilidad y turnos. La revisión de entregables cubre el trabajo individual; no incluye implantación técnica ilimitada.

Terminar la formación no termina el aprendizaje.

La suscripción de continuidad estará reservada a quienes completen este nuevo máster.

Qué recibes	Durante	Después sin cuota	Con suscripción
Material de tu edición	Incluido	Hasta 12 meses desde el inicio	Acceso mientras esté activa, además del periodo inicial.
Tus entregables descargados	Los construyes	Los conservas para uso propio	Los mejoras con nuevas versiones.
Dos webinars al mes	Incluidos	Sin nuevos encuentros	Actualización + clínica grupal.
Nuevos casos y plantillas	Durante el programa	No incluidos después	Incluidos en la selección de actualizaciones.
Corrección académica	12 evidencias	Cierra según calendario de revisión	No se convierte en revisión individual ilimitada.

Una comunidad con una base común

Quienes continúen ya habrán construido sus herramientas. Los encuentros servirán para mantenerlas útiles y decidir qué cambios merecen la pena.

Condiciones de acceso propuestas. Cuota, inicio de cobro, renovación, baja y calendario se comunicarán antes de contratar.

Valora lo que podrás utilizar.

El valor del programa está en las herramientas, la revisión y la capacidad de mantenerlas útiles en tu negocio.

MATRÍCULA

Precio y condiciones

Consulta el precio vigente y las condiciones de matrícula en target.iacademia.es.

- **La matrícula del programa**

  150 horas; doce módulos; doce webinars; plantillas; revisión de doce evidencias y proyecto integrado.

- **La continuidad opcional**

  Dos encuentros al mes, novedades seleccionadas y nuevas versiones. La cuota posterior se comunicará por separado.

- **Las herramientas externas**

  Antes de matricularte conocerás las licencias necesarias, su coste y cuáles se incluyen en el programa.

Inicio: 15 de enero de 2027

Seis meses de formación online. Precio y condiciones de matrícula en target.iacademia.es.

La primera mejora empieza en el primer mes.

El avance se organiza para que puedas comprobar utilidad desde el principio y construir sobre ella.

Momento	Tu objetivo	Evidencia
Semana 1	Elige una tarea que importa	Diagnóstico, problema y medida inicial de tiempo/calidad.
Semana 2	Configura y prueba	Asistente, instrucciones y primer radar aplicado.
Semana 3	Repite y contrasta	Rutinas comparables, errores y preguntas para revisión.
Semana 4	Mejora con feedback	Clínica de casos y entrega de una versión revisada.

- **Durante el programa**

  Demuestras lo que sabes hacer mediante entregables. Puedes utilizar IA, explicando qué has comprobado.

- **Al finalizar**

  Integras al menos seis herramientas y defiendes un plan de 90 días. Una prueba bien realizada puede justificar descartar una automatización.

- **Después**

  Conservas tus entregables y puedes continuar actualizando tu práctica mediante la suscripción exclusiva.

Evaluación propuesta: entrega y revisión de evidencias esenciales y 70/100 global. Los errores críticos de cálculo, confidencialidad o acciones deben corregirse. Entidad emisora y denominación del certificado pendientes de cierre.

Tu experiencia. Una nueva capacidad.

Una propuesta para que sigas evolucionando con herramientas aplicadas a tus decisiones, tu equipo y tu negocio.





Actividades de Target Business School · Fotografías de archivo de la escuela.

- **1. Define el reto que quieres resolver**

  Una tarea que consume tiempo, una decisión compleja o un proceso que necesita mejorar.

- **2. Consulta el precio y las condiciones**

  En target.iacademia.es encontrarás el precio de matrícula y las condiciones vigentes.

- **3. Comienza el 15 de enero de 2027**

  Empieza con un objetivo concreto y una forma de comprobar el avance.

target.iacademia.es · info@iacademia.es

Inicio: 15/01/2027. Las marcas no implican acreditación universitaria de este programa; no se atribuyen ECTS ni oficialidad.

Referencias verificables

Documentación técnica citada en la página de competencia y visibilidad. Pulsa cada referencia para abrir su fuente.

01 **Google Search Central** · Visibilidad en funciones de IA
developers.google.com ↗

02 **OpenAI** · Rastreadores y controles de búsqueda
developers.openai.com ↗

03 **OpenAI** · Acceso de agentes a sitios web
developers.openai.com ↗

04 **Target Business School** · Identidad y fotografías de la escuela
target.edu.es ↗