needed
Helping people thrive

7ª GENERACIÓN · RENOVADO CON IA

Diplomado en Negocios Digitales x AI

Programa ejecutivo para mandos medios y líderes. Trabajas un reto real de tu organización, del cliente al plan de implementación, usando inteligencia artificial en cada etapa.

Quiero inscribirme

Feb 2027	**12**	**30 h**	**1**
Inicio	semanas · 6 módulos	en vivo, virtual + presencial	mentoría en equipo con especialistas

EL PROGRAMA

Un reto real de tu organización, de principio a fin

En el kickoff cada participante elige un reto real, de forma individual o en equipo: una oportunidad de crecimiento, un problema con clientes, un proceso que no funciona o una idea nueva. No tiene que ser un proyecto de IA: la IA se usa como herramienta para investigar, analizar, prototipar y decidir más rápido. Cada clase suma una pieza y en el cierre se presenta ante un panel.

Formato

12 semanas con una clase virtual en vivo de 2 horas por semana, un kickoff y un cierre presenciales de 3 horas cada uno y una mentoría en equipo con especialistas de la industria entre las semanas 4 y 5. En total son 30 horas en vivo más la mentoría.

A quién va dirigido

- Mandos medios, gerentes y líderes de marketing, comercial, e-commerce, operaciones o experiencia del cliente.
- Profesionales que tienen que presentar y defender iniciativas digitales ante la dirección.
- Emprendedores que quieren hacer crecer su organización en canales digitales.
- Equipos que buscan un lenguaje común y un método para trabajar proyectos digitales con IA.

No se requieren conocimientos técnicos ni experiencia previa con IA.

CÓMO AVANZA EL PROYECTO

Módulo 1
Se define la oportunidad.

Módulo 2
Se entiende al cliente con el buyer persona y el customer journey.

Módulo 3
Se elige la solución y se prueba un prototipo con usuarios.

Módulo 4
Se trabaja cómo crecer y comunicar la solución.

Módulo 5
Se trabaja cómo venderla y operarla.

Módulo 6
Se definen los indicadores y se arma el plan de implementación.

METODOLOGÍA

Cómo se trabaja cada semana

DINÁMICA DE CADA CLASE

1 · CASOS Y CONTENIDO
Casos reales y los conceptos clave de la sesión.

2 · EJERCICIO PRÁCTICO
Cada participante aplica el método o la herramienta directamente a su proyecto.

3 · AVANCE DE LA SEMANA
Se completa entre clases para llegar con él a la siguiente sesión.

Entregable final

Caso de negocio con el problema, la evidencia del cliente, la prueba realizada, los beneficios esperados, los costos, los riesgos y la hoja de ruta de implementación. Se presenta ante un panel en el cierre presencial.

Qué se evalúa

Claridad del problema y de la oportunidad, uso de evidencia del cliente, calidad de la prueba o prototipo, viabilidad del plan y claridad de la presentación. Si no hay un reto propio, Needed proporciona un caso de ejemplo para todo el programa.

MEDICIÓN DE AI READINESS

Mide cuánto avanzas en IA

El AI Readiness es un diagnóstico en línea de tu preparación para trabajar con IA.

SEMANA 0 · ENTRADA
Cada participante responde el diagnóstico en línea. Sirve como punto de partida individual y del grupo, y ayuda a ajustar los ejemplos y el nivel de las clases.

SEMANA 11 · SALIDA
Se aplica el mismo instrumento para comparar el avance de cada participante contra su medición de entrada.

CIERRE · RESULTADOS
Cada participante recibe su reporte con la comparación entre entrada y salida y una hoja de ruta personal con sus siguientes pasos.

Para organizaciones: cuando participan varias personas de una misma organización, se puede entregar un reporte del grupo con el avance general y recomendaciones.

INVERSIÓN

Individual o en equipo

INDIVIDUAL

$70,000

MXN + IVA por participante.

PACK CORPORATIVO · 5 LUGARES

$300,000

MXN + IVA. Equivale a $60,000 por persona.

EARLY BIRD 2026 · PACK 5 LUGARES

$200,000

MXN + IVA, hasta el 31 de diciembre de 2026. Equivale a $40,000 por persona.

Incluye: programa completo virtual y presencial, mentoría en equipo con especialistas de la industria, medición de AI Readiness con reporte personal y certificado Needed. El pack corporativo suma un reto común para el equipo y el reporte de AI Readiness del grupo.

Inicia en febrero de 2027

Cupos limitados. Reserva tu lugar o el de tu equipo.

Quiero inscribirme

PLAN DE ESTUDIOS

Sesión por sesión

SEMANA 0 PRESENCIAL · 3 H Kickoff

Kickoff y bienvenida: el reto de trabajar con IA

1. Conocer Needed, el programa y la forma de trabajo durante las 12 semanas, incluido el proyecto que cada participante desarrollará con un reto real de su organización.
2. Entender por qué la IA está cambiando el trabajo de los mandos medios, con ejemplos de organizaciones de la región y una demostración en vivo.
3. Formar equipos, elegir un primer reto y hacer un primer ejercicio práctico con IA, acordando cómo cuidar la información de la organización.

OBJETIVO DE APRENDIZAJE
Entender cómo funciona el programa, conocer al grupo y salir con el reto y las herramientas listas para empezar.

SEMANA 1 VIRTUAL · 2 H Módulo 1 · Future-Ready Mindset

Estrategia digital cuando todos tienen acceso a la IA

1. Reconocer cómo la IA y otros cambios del entorno, como la tecnología, la competencia y los hábitos de consumo, están transformando lo que necesitan los clientes, el mercado y la forma de hacer negocios en su industria.
2. Convertir esos cambios en oportunidades para su área, usando IA para investigar tendencias, competidores y casos, y revisando siempre de dónde viene la información.
3. Proponer iniciativas, con o sin IA, explicando qué problema resuelven, qué beneficio traen para el cliente, cuánto cuestan y qué riesgos tienen, y usando la IA como apoyo para investigarlas y presentarlas.

OBJETIVO DE APRENDIZAJE
Detectar al menos una oportunidad de negocio con IA para su área y saber presentarla en su organización.

SEMANA 2 VIRTUAL · 2 H Módulo 1 · Future-Ready Mindset

Customer Centricity, omnicanalidad y equipos ágiles

1. Evaluar cómo la IA está cambiando lo que el cliente espera (respuestas inmediatas, atención personalizada, servicio a cualquier hora) y conectarlo con los objetivos de la organización.
2. Identificar cómo los silos, las prioridades de cada área y la desconexión entre canales frenan los resultados, y aprender a trabajar de forma más colaborativa y horizontal entre áreas para resolver lo que necesita el cliente.
3. Organizar el trabajo del equipo en ciclos cortos con apoyo de IA, definiendo qué tareas hace la IA, cuáles necesitan criterio de las personas y quién revisa los resultados.

OBJETIVO DE APRENDIZAJE
Organizar el trabajo del equipo integrando la IA con responsabilidades y reglas claras.

SEMANA 3 VIRTUAL · 2 H Módulo 2 · El consumidor en la era de la IA

Buyer Persona del cliente que ya le pregunta todo a la IA

1. Formular hipótesis sobre quién tiene el problema y qué necesita resolver, y usar IA para resumir entrevistas, reseñas, encuestas y conversaciones con clientes.
2. Contrastar las hipótesis con información real de clientes, usando la IA para preparar entrevistas y revisando sus respuestas para detectar errores o sesgos.
3. Construir un perfil del cliente basado en evidencia que refleje cómo busca, compara y decide qué comprar, en canales digitales y físicos, y en qué medida usa o no la IA en ese proceso.

OBJETIVO DE APRENDIZAJE
Construir un perfil del cliente basado en evidencia, usando la IA para analizar información más rápido.

SEMANA 4 VIRTUAL · 2 H Módulo 2 · El consumidor en la era de la IA

Rediseñar el Customer Journey y la propuesta de valor

1. Mapear la experiencia actual del cliente en todos sus puntos de contacto, usando la IA como herramienta para documentar el journey, detectar patrones y probar distintas versiones.
2. Priorizar las fricciones por su frecuencia, gravedad e impacto, y distinguir en cuáles ayuda la IA y en cuáles el cliente necesita a una persona.
3. Formular la propuesta de valor del proyecto a partir del resultado que el cliente espera, explicando qué papel juega la IA y por qué la elegiría frente a sus alternativas.

OBJETIVO DE APRENDIZAJE
Identificar en qué momentos la IA mejora la experiencia del cliente y formular una propuesta de valor clara.

ENTRE SEMANAS 4 Y 5 VIRTUAL · EN EQUIPO Mentoría

Mentoría en equipo con especialistas de la industria

1. Revisar el problema, el buyer persona y el customer journey del proyecto.
2. Confirmar que la oportunidad elegida se puede llevar a cabo, se puede medir y es relevante para el cliente, y definir en qué partes del proyecto la IA puede ayudar.
3. Acordar los siguientes pasos para la etapa de innovación.

OBJETIVO DE APRENDIZAJE
Recibir retroalimentación de especialistas de la industria para ajustar el proyecto.

SEMANA 5 VIRTUAL · 2 H Módulo 3 · Innovación

Decidir con criterio propio: procesos de innovación

1. Profundizar en las causas del problema separando síntomas, hechos e interpretaciones, apoyándose en la IA y cuestionando lo que responde.
2. Generar distintas soluciones con ayuda de la IA y compararlas por valor para el cliente, impacto en la organización, facilidad de implementación, esfuerzo y riesgos de privacidad y ética.
3. Utilizar el Business Model Canvas para explicar cómo funcionaría la solución, incluyendo los datos, las capacidades y los costos de IA que necesita.

OBJETIVO DE APRENDIZAJE
Elegir una solución con criterio propio, usando la IA para ver más opciones sin dejarle a ella la decisión.

SEMANA 6 VIRTUAL · 2 H Módulo 3 · Innovación

Ideación y prototipado en tiempo récord

1. Identificar el supuesto que pone en mayor riesgo la propuesta y construir con IA un prototipo sencillo y funcional, sin necesidad de programar.
2. Probar el prototipo con usuarios, definiendo antes qué se va a observar, qué se va a medir y qué resultados permitirían avanzar.
3. Incorporar lo aprendido para mejorar, replantear o descartar la solución, y definir qué falta validar en un piloto.

OBJETIVO DE APRENDIZAJE
Construir y probar con usuarios un prototipo hecho con herramientas de IA que no requieren programar.

SEMANA 7 VIRTUAL · 2 H Módulo 4 · Marketing inteligente y Growth

Estrategia de crecimiento cuando tus clientes buscan en la IA

1. Identificar qué está limitando el crecimiento (atraer nuevos clientes, convertir, aumentar la frecuencia o retener) usando IA para analizar los datos de clientes y canales.
2. Definir a qué segmentos dirigirse, con qué propuesta y por qué canales, considerando que cada vez más clientes buscan marcas y productos en asistentes de IA y no solo en Google.
3. Plantear objetivos y acciones de crecimiento evaluando inversión, costo de adquisición, valor del cliente y margen, usando IA para comparar distintos escenarios.

OBJETIVO DE APRENDIZAJE
Diseñar un plan de crecimiento basado en datos que tome en cuenta cómo la IA cambia la forma en que los clientes encuentran marcas.

SEMANA 8 VIRTUAL · 2 H Módulo 4 · Marketing inteligente y Growth

Contenidos y campañas con IA que sí suenan a tu marca

1. Usar el buyer persona y el customer journey para definir qué comunicar, a quién y en qué momento, y replantear el trabajo con agencias de publicidad ahora que la IA es parte del proceso, desde briefs más precisos hasta la supervisión y curaduría.
2. Coordinar contenidos, publicidad pagada y canales de contacto para personalizar y automatizar mensajes en cada etapa de la relación con el cliente.
3. Diseñar pruebas de mensajes y formatos creados con IA y decidir con base en los resultados, cuidando la calidad, los derechos de uso y la transparencia con el cliente.

OBJETIVO DE APRENDIZAJE
Crear y probar campañas más rápido con IA, manteniendo el control sobre la marca y los resultados.

SEMANA 9 VIRTUAL · 2 H Módulo 5 · E-Commerce y comercio agéntico

Digital Shelf para tus clientes y para sus asistentes de IA

1. Analizar qué papel pueden cumplir la tienda propia, los marketplaces y otros canales digitales, incluyendo los asistentes de IA que ya recomiendan o compran por el cliente.
2. Mejorar con IA las imágenes, descripciones, términos de búsqueda y el análisis de reseñas, para que el producto sea fácil de encontrar y elegir en cualquier canal.
3. Evaluar alcance, conversión, costos, margen y capacidades necesarias para justificar la elección de canales del proyecto.

OBJETIVO DE APRENDIZAJE
Preparar la presencia digital del producto en un entorno donde la IA influye en lo que el cliente ve y compra.

SEMANA 10 VIRTUAL · 2 H Módulo 5 · E-Commerce y comercio agéntico

Operación y experiencia de compra con agentes de IA

1. Identificar en qué procesos de compra, pago, entrega, devolución y atención la IA puede reducir demoras, errores y costos para el cliente.
2. Diseñar flujos con agentes y automatizaciones conectados al CRM y a la operación, definiendo quién es responsable, en qué momento revisa una persona y cuándo se escala un caso.
3. Proponer mejoras y medir su efecto tanto en la operación (tiempos, errores y cumplimiento) como en la experiencia, satisfacción y recompra.

OBJETIVO DE APRENDIZAJE
Rediseñar un proceso de la operación con IA, manteniendo la supervisión de las personas donde hace falta.

SEMANA 11 VIRTUAL · 2 H Módulo 6 · Decision Intelligence

Data Strategy y datos confiables

1. Definir qué información necesita el proyecto y revisar su calidad, origen, actualización y privacidad, entendiendo que sin buenos datos la IA no da buenos resultados.
2. Analizar y visualizar indicadores de negocio, operación y experiencia del cliente con ayuda de la IA, con una línea base y metas para evaluar el efecto de la solución.
3. Tomar decisiones aunque la información sea incompleta, definiendo cuánta información es suficiente, qué riesgo se puede aceptar y cuándo revisar la decisión, usando la IA para analizar más rápido sin dejarle la decisión.

OBJETIVO DE APRENDIZAJE
Tomar decisiones con datos usando la IA para analizar más rápido, revisando siempre sus resultados.

SEMANA 12 VIRTUAL · 2 H Módulo 6 · Decision Intelligence

Del prototipo a la implementación: caso de negocio y pitch final

1. Integrar el problema, la evidencia del cliente, las pruebas realizadas y la solución con IA en un caso de negocio con beneficios esperados, costos (licencias, datos y personas) y riesgos.
2. Construir una hoja de ruta con prioridades, responsables, reglas de uso de la IA y los cambios necesarios en la forma de trabajar del equipo, considerando el apoyo del liderazgo.
3. Preparar la presentación del proyecto con apoyo de IA y ensayarla pidiéndole a la IA que haga las preguntas difíciles que haría un director.

OBJETIVO DE APRENDIZAJE
Convertir el proyecto en una propuesta de implementación lista para presentar a la dirección.

CIERRE PRESENCIAL · 3 H Cierre

Cierre del programa, presentación de proyectos y AI Readiness

1. Presentar los proyectos finales ante un panel y recibir retroalimentación sobre su viabilidad e impacto.
2. Entregar a cada participante los resultados de su AI Readiness y una hoja de ruta personal con los siguientes pasos para seguir desarrollándose.
3. Entregar los certificados del programa.

OBJETIVO DE APRENDIZAJE
Cerrar el programa con un proyecto presentado, un diagnóstico de su nivel en IA y un plan claro para seguir desarrollándose.

¿Listo para empezar? Inicia en febrero de 2027

Cupos limitados. Reserva tu lugar o el de tu equipo.

Quiero inscribirme