

Inteligencia Artificial para el Negocio Farmacéutico



MODALIDAD

4 clases online en vivo de 2 hs.



CURSADO

Martes de 18 a 20 hs. (Arg.)



CERTIFICACIÓN

Profesional + Materiales Descargables



DISEÑO ACADÉMICO

I-Brokers

EJES TEMÁTICOS



IA para atención al cliente

Chatbots y asistentes virtuales que agilizan consultas frecuentes en la farmacia.



Automatización de tareas

Liberá tiempo del equipo automatizando reportes, pedidos y seguimientos.



Marketing con IA

Generación de contenido y campañas segmentadas con herramientas de inteligencia artificial.



Análisis de datos y campañas

Métricas que muestran qué acciones de marketing realmente generan ventas.

DIRIGIDO A



Gerentes



Equipos Comerciales



Propietarios



Resp. de Marketing



• **DOCENTE**

Laura Giacosa

Dir. de I-Brokers. Esp. en Análisis de Portafolio, Investigación de Mercado, Segmentación, Sizing Fuerza Ventas, Marketing, SFE, KPIs, Entrenamiento, Implementación de Inteligencia Artificial.

• Inversión: **117** USD



Descuento

10% al 25%

Para Grupos y Empresas



La IA puede transformar tu día a día en la farmacia

Objetivo: que los participantes conozcan aplicaciones de la IA en su trabajo cotidiano, comprendan fundamentos y reconozcan oportunidades de mejora para su farmacia.



📶 **Clase online en vivo - 2 hs.**

🕒 **Sin costo ni compromiso**

🗓️ **4 a 6 demostraciones en vivo**

01 • UNA FARMACIA ASISTIDA POR IA • DOLOR → HERRAMIENTA → RESULTADO

DOLOR COTIDIANO	USO DE IA	RESULTADO ESPERADO
No tengo tiempo para crear promociones	Generación de campaña, textos e imágenes	Campaña lista para adaptar y publicar
Me cuesta explicar información compleja	Simplificación y adaptación del mensaje	Comunicación más clara para cada público
Tengo muchas consultas repetitivas	Creación de guiones y respuestas base	Atención más ágil y consistente
Tengo datos de ventas, pero no los analizo	Análisis asistido de Excel	Identificación de caídas y oportunidades
No sé qué productos promover	Análisis de rotación, margen y estacionalidad	Promociones con mayor fundamento
Tengo productos inmovilizados o próximos a vencer	Clasificación y detección de alertas	Menos pérdidas y mejor rotación
Necesito capacitar rápidamente al equipo	Resúmenes, cuestionarios y simulaciones	Capacitación más rápida y personalizada
Pierdo tiempo buscando información confiable	Búsqueda, comparación y síntesis asistida	Mejor acceso a información relevante

02 FUNDAMENTOS

¿Qué hay detrás de estos resultados?

- Qué es inteligencia artificial y qué no lo es
- Diferencia entre automatización, algoritmos e IA
- Las tres olas: predictiva, generativa y agéntica
- Qué es un LLM y cómo genera sus respuestas
- Por qué un modelo no “piensa” ni comprende como una persona
- Modelos disponibles: ChatGPT, Gemini, Claude, Copilot, Grok y DeepSeek
- Qué criterios utilizar para elegir una herramienta

03 USO RESPONSABLE

Usar IA con seguridad y criterio profesional

- Datos personales, sanitarios y comerciales sensibles
- Confidencialidad y protección de la información
- Respuesta convincente vs. respuesta correcta
- Alucinaciones, errores y verificación de fuentes
- Límites de la IA en atención sanitaria
- La IA asiste, no reemplaza el criterio farmacéutico
- Los cuatro cuadrantes de uso de la IA

04

Cierre: el mapa de oportunidades de mi farmacia

Ejercicio breve para identificar, con preguntas guiadas:

- ¿Dónde perdemos tiempo?
- ¿Qué tareas repetimos?
- ¿Dónde se producen errores?
- ¿Qué información tenemos, pero no aprovechamos?
- ¿Dónde hay oportunidad de mejorar la experiencia?
- ¿Dónde podríamos vender mejor sin deteriorar la atención?

Farmacia **Inteligente**: IA aplicada al crecimiento del negocio farmacéutico

4 clases en vivo, de la teoría a la aplicación: qué es la IA y dónde aporta valor real, cómo usarla en la atención al cliente, en ventas y marketing, y en la gestión de datos, stock y compras.



01 CLASE 1 100% bonificada

La Inteligencia Artificial transforma la rutina diaria de la farmacia

Conocé nuestra propuesta sin cargo: si decidís continuar la formación, podés hacerlo abonando la matrícula.

- Casos reales de uso de IA en el día a día: de la promoción al análisis de ventas
- Fundamentos de IA: automatización, algoritmos, y modelos predictivos, generativos y agénticos
- Uso seguro y responsable: datos sensibles, alucinaciones y verificación de fuentes
- Identificación del propio mapa de oportunidades dentro de la farmacia

02 CLASE 2

IA en mostrador, atención y comunicación

Aplicar IA a la comunicación diaria de la farmacia, sin reemplazar el criterio profesional.

- Búsqueda confiable: Perplexity, fuentes científicas y regulatorias
- Resumir información sin perder precisión
- Guiones inteligentes para mostrador
- Explicar en lenguaje simple
- Responder objeciones frecuentes
- Aprendizaje con NotebookLM

03 CLASE 3

IA para ventas, marketing y gestión comercial

Usar IA para mejorar campañas, promociones, exhibición, categorías y comunicación comercial.

- Prompts para imagen: flyers, placas, señalética y displays
- Copy para redes, WhatsApp y vidriera
- Comunicación de campañas
- Análisis de datos nivel 1: de desestructurados a estructurados

04 CLASE 4

IA para datos, stock, compras y asistentes simples

Aplicar IA a la gestión del negocio: ventas, categorías, rotación, stock, vencimientos y reportes.

- Preparar datos y Excel para que la IA los analice
- Ventas por categoría, margen, ticket y evolución
- Detección de oportunidades y segmentación
- Vencimientos, sobrestock y quiebres
- Promociones basadas en datos
- Agentes simples: campañas, stock, atención, capacitación