

IA, estrategia digital y actualización normativa marcan la oferta formativa de AIDIMME en julio

Mejorar la competitividad, optimizar los procesos de negocio y adaptarse a las exigencias técnicas y regulatorias son algunos de los principales retos que afrontan actualmente las empresas industriales. En este contexto, el Instituto Tecnológico **AIDIMME** ha programado varios cursos para el mes de julio 2026 dirigidos a profesionales y empresas interesadas en reforzar sus competencias en ámbitos como la inteligencia artificial aplicada a las ventas y al marketing, la gestión de equipos, la estrategia digital y el cumplimiento de requisitos normativos.

La programación comenzó el **2 de julio** con el curso online **“Seguimiento y nutrición de oportunidades con IA: cómo mantener el interés del cliente y avanzar hacia el cierre”**. En él, se abordó la mejora de la gestión comercial mediante el uso de inteligencia artificial poniendo el foco en aspectos como la priorización de oportunidades, la generación de mensajes de seguimiento personalizados, la nutrición del *pipeline* comercial y la recuperación de oportunidades inactivas. El objetivo de la acción formativa era aumentar la conversión y reducir la pérdida de clientes potenciales.

El **9 de julio** se impartirá la formación online **“Rebatir objeciones y cerrar ventas con IA: cómo mejorar argumentos, claridad y conversión”**, centrado en el uso de herramientas de inteligencia artificial para afrontar objeciones comerciales,

reforzar la argumentación y optimizar los procesos de negociación y cierre de ventas. El curso permitirá a los participantes desarrollar respuestas personalizadas y adaptadas a cada cliente.

Ese mismo día, tanto en modalidad presencial como online, tendrá lugar el curso **“Conformidad de la producción en embalajes para mercancías peligrosas. Novedades que se avecinan”**, dirigido a fabricantes de embalajes, consejeros de seguridad, empresas expedidoras y profesionales del sector. Durante la sesión se presentarán los nuevos protocolos de inspección y ensayo asociados a la conformidad de la producción, así como los cambios normativos que sustituirán a la regulación actual en este ámbito.

La capacitación en marketing digital y generación de negocio llegará los días **10 y 17 de julio** con el curso presencial **“Estrategia web B2B: SEO, contenidos con IA y analítica para captación de leads”**. Las personas que participen trabajarán aspectos relacionados con la auditoría web, la definición de palabras clave, la medición de resultados y la generación de contenidos apoyados en inteligencia artificial para mejorar la visibilidad online y la captación de oportunidades de negocio.

El programa continuará el **14 de julio** con el taller presencial **“Equipos que se entienden: claves prácticas”**, enfocado al desarrollo de habilidades de liderazgo y comunicación. A través de metodologías prácticas como coaching, programación neurolingüística y LEGO® SERIOUS PLAY®, los participantes trabajarán la escucha activa, la empatía, la cooperación y la construcción de entornos de trabajo más colaborativos.

Por último, el **15 de julio** se impartirá el curso de forma online y presencial **“Legislación RoHS para equipos eléctricos y electrónicos”**, destinado a responsables de producto y calidad de empresas fabricantes o comercializadoras de equipos eléctricos y electrónicos. El curso abordará los requisitos de la normativa RoHS, el diseño de productos conforme a esta legislación y la documentación necesaria para demostrar su cumplimiento.

Todas las acciones formativas de **AIDIMME** cuentan con inscripción abierta y proporcionan conocimientos prácticos y actualizados para mejorar la competitividad empresarial, facilitar la adaptación a los cambios normativos y aprovechar las oportunidades que ofrecen las nuevas tecnologías.