thePower

Máster **Growth & Marketing Strategy**

Conviértete en un **marketer 360°** capaz de diseñar estrategia y ejecutar con sistemas de IA

Clases cortas de 15 min

Online a tu ritmo

Completa el Master o elige solo lo esencial

Parte troncal - 45 horas de contenido	Especializaciones - 60 horas de contenido

Índice

- La escuela online de referencia
- Marketer 360º
- Competencias
- Metodología
- Profesorado
- Contenidos (Syllabus)
- Preguntas frecuentes
- Conoce al grupo thePower

La escuela online de referencia. Una comunidad internacional de profesionales y empresas.



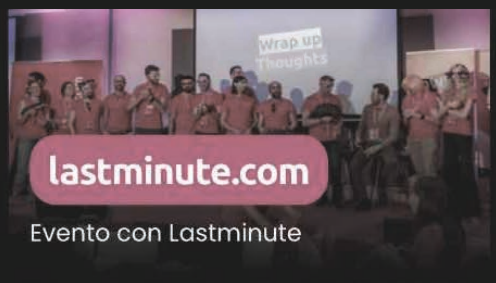
Una amplia red de
+200k
profesionales

Presencia en
60 países

Partners con
15 empresas del IBEX 35

La escuela de referencia en la que confían compañías como **Iberdrola, Santander, BBVA, Deloitte, Atresmedia...**para desarrollar talento y reforzar capacidades estratégicas en sus equipos.





Evento con Lastminute



Webinar con Atresmedia









El marketing con IA exige estructura, **criterio y sistemas.**

Growth & Marketing Strategy es el programa de marketing con IA más avanzado de España. Un programa diseñado para formar marketers capaces de pensar estratégicamente, tomar decisiones como los mejores equipos de growth y construir sistemas que ejecuten por ellos.

Hasta ahora, convertirte en experto en SEO, Paid Media, Analítica o Automatización requería años de especialización. Nadie podía dominarlo todo. Hoy, la IA cambia las reglas.

Conviértete en un marketer 360° apoyándote en la IA.

Desarrollarás el criterio estratégico, los modelos mentales y las habilidades necesarias para crear, ejecutar y optimizar estrategias reales mientras construyes agentes, flujos de trabajo y sistemas que trabajan por ti.

¿Qué **aprenderás**?

Aprenderás a pensar, diseñar y ejecutar estrategias de crecimiento, **integrando la inteligencia artificial** en cada parte del proceso.

El **objetivo** no es que sepas "un poco de todo", sino que seas capaz de operar de forma completa y autónoma en cualquier entorno.

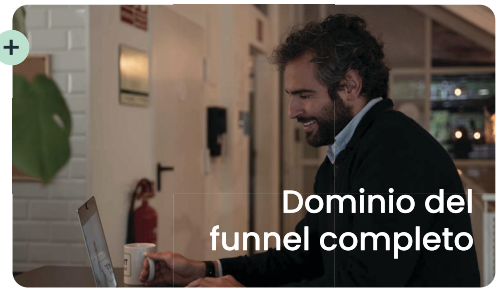
Para convertirte en un marketer 360°, capaz de ejecutar en todas las áreas sin necesidad de invertir miles de horas en formación técnica específica por canal.



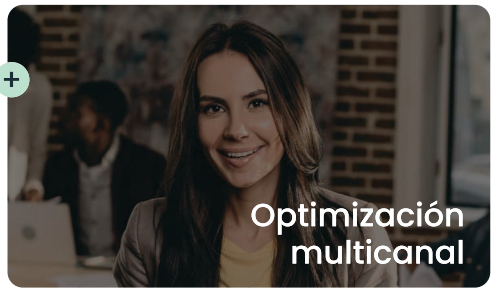
Desarrollarás competencias en:











Cómo lo aprenderás:

Este programa no sigue el modelo tradicional de formación en marketing, se construye sobre dos pilares, el criterio estratégico y la capacidad real de ejecución, es decir, una combinación de estrategia y aplicación directa.

Criterio Estratégico	Capacidad de Ejecución
01 - Diagnosticar **modelos de negocio** y leer las **métricas** que importan (LTV, CAC, churn).	01 - Análisis de negocio y competencia con IA: lo que antes llevaba días, en minutos.
02 - Entender qué mueve a tu cliente: **miedos, motivaciones y triggers de compra**. Construir mensajes que conectan de verdad.	02 - Sistemas que extraen insights de conversaciones reales con clientes y los convierten en copy y segmentación accionable.
03 - Dominar la **estrategia de canales**: contenido, SEO, paid media y cómo hacer que trabajen juntos.	03 - Pipelines de creación y distribución de contenido con IA, adaptados a cada canal sin empezar desde cero.
04 - Diseñar **funnels que convierten** y saber exactamente dónde y por qué se rompen.	04 - Dashboards automatizados y **lead scoring** que prioriza automáticamente los contactos con más probabilidad de cerrar.
05 - Leer datos con criterio: **atribución, lifecycle y churn.** Tomar decisiones sin depender de nadie.	05 - Automatizaciones que eliminan el trabajo repetitivo y te devuelven tiempo para lo estratégico.

Metodología

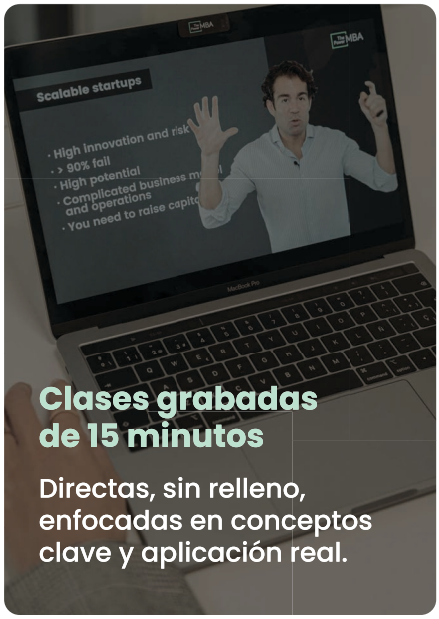
Un máster compatible con tu vida

Este programa está diseñado para que avances rápido, sin fricción y con foco en lo que realmente importa: entender, aplicar y ejecutar.



Aprendizaje práctico

Cada lección está pensada para que puedas aplicar lo aprendido inmediatamente, con tests al final de cada una para asegurar que entiendes los conceptos clave antes de avanzar..



Clases grabadas de 15 minutos

Directas, sin relleno, enfocadas en conceptos clave y aplicación real.



100% online y a tu ritmo

Acceso flexible para profesionales en activo.

Herramientas clave

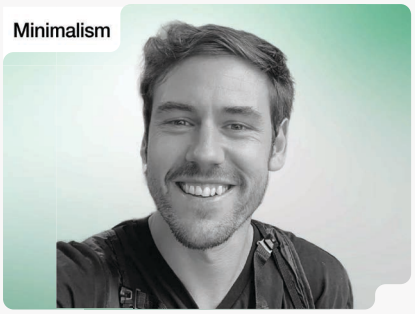
Que impulsarán tu **crecimiento**

Aprender a manejar las principales herramientas con enfoque práctico y criterio estratégico para aplicarlas en tu día a día y generar impacto real.

ChatGPT · Gemini · Claude Code · Antigravity · Playwright · Apify

Pinterest Ads · X Ads · Tiktoks Ads · LinkedIn Ads · Meta · GA 4

Aprende Marketing Digital con profesionales que han liderado proyectos en entornos reales.



Victor Rodado

Cofundador de Minimalism



Luis Encabo

Advisor de marketing y ventas



Eduard García

Founder HumanFunnel



Laura Casado

Performance Global Manager



Joel Asenjo

Performance Marketing Manager



Julián Vida

Consultor SEO Freelance



Nico Anabitarte

Co-founder y CMO Goated



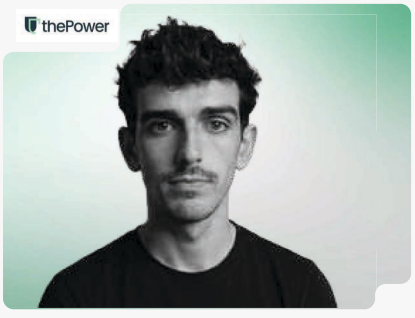
Iñaki Gorostiza

Head of Digital Analytics



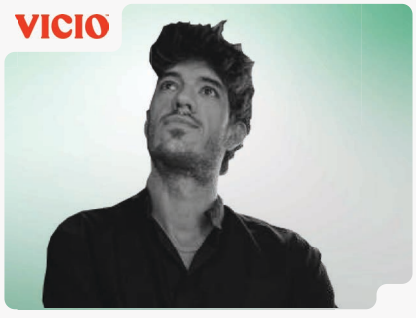
Asier Barainca

Web Analytic Consultant



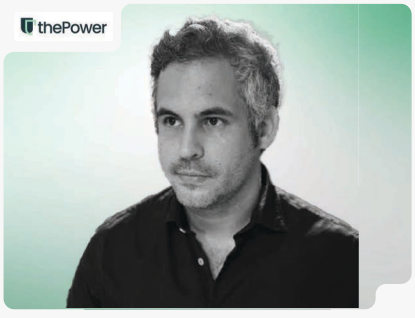
Nicolas Manzaneque

Automation Specialist



Aleix Puig

Co-founder & Chairman de Vicio



Mattia Pantaloni

Product Leader



Nacho Espiniella

CMO de thePower



Juan Frade

Presidente Suzuki España



Enrique Monteverde

Marketing Manager Porsche Iberia



Marcel Estela

Ceo Inlight



Chema Nieto

Fundador Socialnius



Luis Monserrate

CEO de Create



Mireia Trepat

Co-founder & Advisor at Freshly Cosmetics



Javier Goyeneche

Fundador ECOALF



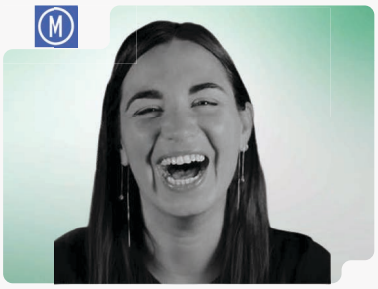
José Verdú

CEO SAP tools



David de la Torre

Paid Marketing



Cristina porta

GTM Director & CMO



Alberto Espinós

Founder & CEO



Angel Aparicio

Freelance (Consultor de IA y automatizaciones)

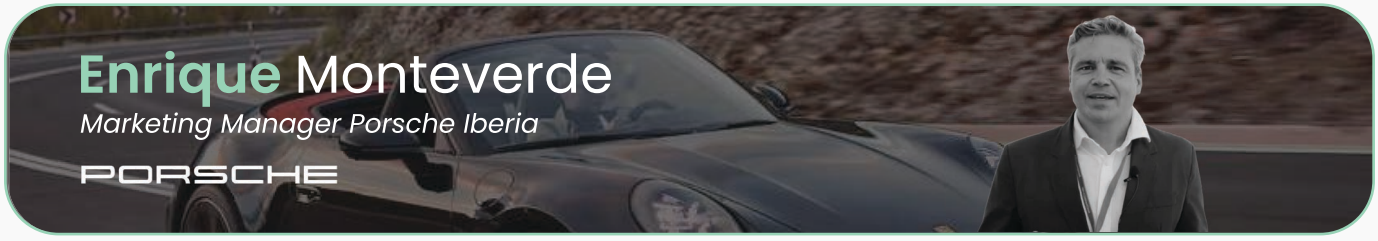
Directivos y fundadores comparten su **experiencia aplicada.**

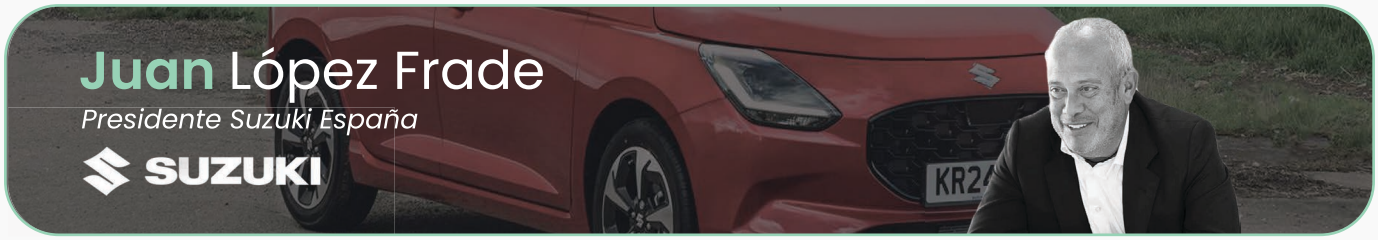
Profesionales de empresas líderes nos comparten cómo transformaron sus proyectos y equipos aplicando las metodologías que tú también dominarás, estos son algunos de nuestros casos de éxito a los que tendrás acceso:















Contenido del máster *
Cómo está diseñado el programa

La mayoría de programas de marketing se quedan en uno de estos dos extremos:
o aprendes teoría sin saber ejecutarla,
o aprendes herramientas sin entender realmente qué estás haciendo.

Este programa está diseñado para evitar ambos errores.
Porque hoy, para destacar en marketing, necesitas dos cosas:
criterio estratégico y capacidad de ejecución con IA.

LO QUE CONSIGUES CON ESTE PROGRAMA

Piensas, decides y creas estrategias como los mejores.

Aprenderás a segmentar con precisión, a construir propuestas de valor que venden, a diseñar funnels que convierten, a leer métricas sin engañarte y a decidir en marketing con el criterio de un CMO senior. No es teoría: es la forma de pensar de los marketers que realmente generan resultados.





Y ENCIMA LO EJECUTAS CON IA

Construyes sistemas que trabajan cuando tú no estás.

Cada módulo tiene su capa de IA: agentes que monitorizan, pipelines que producen, modelos que predicen. Deja de depender de terceros para ejecutar: opera con más precisión, más velocidad y sin trabajo manual repetitivo.

Ahora que entiendes cómo está diseñado el programa,vamos a ver en profundidad los **módulos, sistemas y habilidades** que construirás dentro del **máster.**

**Debido a la evolución de la IA, los contenidos podrán ser cambiantes durante el programa.*

Contenido del máster | Troncales

Módulo 1: Business & Growth Strategy



LO QUE APRENDERÁS	LO QUE CONSTRUIRÁS Y AUTOMATIZARÁS
1.1. Cómo leer un negocio y encontrar dónde está el crecimiento Business Model Canvas aplicado. Los 10 factores que determinan si un negocio escala. Modelos digitales: marketplace, SaaS, DTC, freemium. Escalabilidad y unit economics.	→ **1.1. Agente de inteligencia competitiva automatizado** Sistema que monitoriza competidores de forma continua, sintetiza sus movimientos estratégicos y genera un informe de inteligencia semanal sin intervención manual. Sabes lo que hacen antes de que lo veas tú mismo.

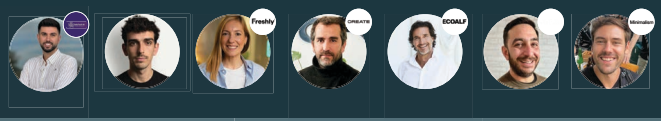
Módulo 2: Customer Intelligence



LO QUE APRENDERÁS	LO QUE CONSTRUIRÁS Y AUTOMATIZARÁS
2.1. Segmentación avanzada: cómo dividir un mercado para ganar en él Variables de segmentación: demográficas, psicográficas, comportamentales, por intención. Diferencia crítica entre segmento y nicho. *Targeting* masivo, concentrado y diferenciado. Cómo llegar a quien no está buscando.	→ **2.1. Sistema de análisis de conversaciones con clientes** Pipeline que ingiere *reviews*, tickets de soporte y transcripciones de ventas, extrae patrones de lenguaje y dolor, y genera *buyer* personas validadas con evidencia real, no suposiciones. Cada persona incluye frases textuales de tus clientes.
2.2. Customer journey: que necesita el cliente en cada etapa Etapas del *journey*. Fricciones y puntos de fuga. Cómo cambia el marketing según el momento de decisión. Mapa de empatía. Cómo detectar el lenguaje exacto del cliente para usarlo en el *copy*.	→ **2.1. Agente de escucha de mercado y voz del cliente** Sistema que monitoriza reseñas, foros y redes de tu categoría, extrae el lenguaje exacto del cliente, agrupa *insights* por patrón y alimenta automáticamente tu banco de *insights* para *copy* y posicionamiento.

Contenido del máster | Troncales

Módulo 3: Posicionamiento y Propuesta de Valor



LO QUE APRENDERÁS		LO QUE CONSTRUIRÁS Y AUTOMATIZARÁS
3.1 Diseño de propuestas de valor diferenciales Curva de valor y la ecuación beneficios menos costes. Cómo detectar el Product Market Fit antes de escalar. Cómo lo hizo Freshly y cómo lo hizo Ecoalf.	→	**3.1. Generador de propuestas de valor y argumentarios con IA** Introduces tu producto, tu competencia y tu público objetivo. La IA genera distintas propuestas de valor con sus argumentarios por segmento. Lo que antes requería semanas de trabajo estratégico, se hace en una tarde.
3.2 Posicionamiento, pricing y go-to-market Diferenciación funcional, emocional y simbólica en mercados saturados. Pricing como herramienta estratégica: anchoring, decoy y tiered pricing. Cómo definir el ICP, elegir los canales correctos y estructurar un plan de lanzamiento 30/60/90 días.	→	**3.2. Comparativa de posicionamiento y simulador de pricing con IA** La IA analiza tu web y la de tus competidores y te dice exactamente dónde te diferencias y dónde no. Combinas eso con un simulador de escenarios de precio para tomar decisiones con datos, no con intuición.

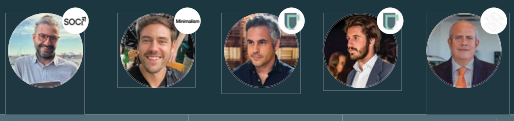
Módulo 4: Funnel & Analytics



LO QUE APRENDERÁS		LO QUE CONSTRUIRÁS Y AUTOMATIZARÁS
4.1. Las métricas que realmente controlan un negocio North Star Metric. CAC, LTV, ROAS, churn. Ratio LTV:CAC. Métricas de vanidad vs. métricas de acción. Cómo construir un dashboard que genere decisiones, no slides..	→	**4.1. Dashboard de marketing intelligence con alertas y resúmenes ejecutivos** Sistema que monitoriza tus métricas clave, detecta anomalías antes de que se conviertan en problemas, interpreta tendencias en lenguaje de negocio y genera automáticamente un resumen ejecutivo semanal sin que toques nada.
4.2. Funnel de conversión: visión estratégica y analítica Visión estratégica que conecta todo el negocio. Las fases del ciclo del cliente. Framework para controlar cada etapa. Tipos de funnels. Analítica y atribución: cómo leer los datos sin sacar conclusiones equivocadas.	→	**4.2. Interfaz de consulta en lenguaje natural sobre tus datos** Preguntas a tus datos como si hablaras con un analista: "¿Por qué cayó la conversión esta semana?", "¿Qué canal trae los usuarios que más retienen?". Sin SQL, sin esperar al equipo de data.

Contenido del máster | Troncales

Módulo 5: Generación de Demanda



LO QUE APRENDERÁS		LO QUE CONSTRUIRÁS Y AUTOMATIZARÁS
5.1. Estrategia de canales y branding: el criterio antes que la tendencia Branding vs. performance: cuándo cada uno. Criterios de selección de canales: CAC, escalabilidad, fit con la audiencia. Inbound vs. outbound. PR y reputación. Cómo distribuir presupuesto.	→	**5.1. Simulador de ROI por canal y optimizador de mix de inversión** Modelo que proyecta resultados por escenario de inversión en cada canal, calcula el mix óptimo según tus objetivos de negocio y actualiza las recomendaciones cuando cambian los datos o el contexto competitivo.
5.2. Copywriting: la estructura detrás del texto que convierte Frameworks: AIDA, PAS, BAB. Cómo adaptar el copy al estado de conciencia del cliente. Headlines y hooks. Storytelling aplicado a ventas. Copy por canal: email, landing, paid, redes.	→	**5.2. Motor de copy con selección automática de framework** No generas copy: construyes un sistema que selecciona el framework correcto según el segmento y el momento del funnel, produce múltiples variantes y las rankea por potencial de conversión, listas para testear sin trabajo manual.
5.3. Despliegue multicanal: un mensaje, todos los formatos Cómo cambia el copy según el canal y el momento del funnel. Coherencia de voz y tono de marca a escala. Adaptación de longitud, tono y CTA por formato.	→	**5.3. Sistema de despliegue multicanal automatizado** Partes de un mensaje estratégico validado y el sistema genera automáticamente todas las variantes por canal, formato y longitud, manteniendo el ángulo y el tono de marca sin que tengas que reescribir nada desde cero.
5.4. Content marketing: estrategia, no producción de contenido La pirámide del contenido. Contenido central vs. adyacente. Relación entre contenido y objetivos de negocio. Cómo escalar la producción sin perder calidad. La diferencia entre contenido y ruido.	→	**5.4. Pipeline de producción: de brief estratégico a publicación** Brief, borrador, optimización SEO semántico, reformateo por canal y programación. Lo que antes ocupaba a 3 personas lo operas tú solo con criterio e IA, sin perder calidad ni coherencia estratégica.

Módulo 6: Generación y Conversión de Leads



LO QUE APRENDERÁS		LO QUE CONSTRUIRÁS Y AUTOMATIZARÁS
6.1. Estrategia de captación: de dónde vienen los leads y cómo conseguirlos Tipos de leads y cómo clasificarlos. Lead magnets: concepto, tipos y ejemplos reales. Formularios: cómo optimizarlos para convertir. Captación con tráfico orgánico y paid. Newsletter como canal de captación.	→	**6.1. Sistema de captación automatizado con activos de conversión** Construyes los activos de captación: lead magnets, formularios, landings, y los conectas con flujos automáticos que cualifican y nutren al lead desde el primer contacto.
6.2. Landing pages que convierten: los 3 segundos que lo deciden todo Anatomía de una landing de alta conversión. Above the fold. Jerarquía de mensajes. Gestión de objeciones. Prueba social. CTA: texto, posición y contexto. Mobile-first.	→	**6.2. Pipeline de CRO: de análisis de landing a variantes testeadas** El sistema analiza tu landing actual, identifica las principales fricciones, genera variantes de copy y estructura para testear y predice qué áreas concentran o pierden la atención del usuario, antes de lanzar un solo euro.
6.3. Diagnóstico de funnel: saber dónde y por qué se pierde conversión Métricas de cada etapa del funnel. Cómo mapear el comportamiento real del usuario. El impacto económico de cada fricción. Qué datos mirar antes de tomar decisiones de optimización.	→	**6.3. Agente de diagnóstico de funnel.** Sistema que integra datos de analítica y CRM, mapea el comportamiento real del usuario en cada etapa y genera un diagnóstico priorizado de dónde y por qué se pierde conversión, con el impacto económico de cada fricción.
6.4. Lead nurturing y lead scoring: no todos los leads valen lo mismo Lead nurturing: cómo acompañar al lead hasta la decisión de compra. Criterios de scoring: comportamiento, perfil, timing, intención. SQL vs. MQL. El coste real de perseguir leads malos. Alineación de marketing y ventas.	→	**6.4. Modelo de lead scoring predictivo integrado con tu CRM** Sistema que aprende del historial de conversión, asigna scores en tiempo real según comportamiento y perfil, prioriza automáticamente qué leads trabaja ventas primero y se retroalimenta con los resultados para mejorar su precisión.

Contenido del máster | Especializaciones

Módulo E1: Social Media Strategy



LO QUE APRENDERÁS

E 1.1 Estrategia diferenciada por plataforma.

Cómo funciona el algoritmo de Instagram, TikTok, LinkedIn y X. Comunidades que generan valor de negocio real. Gestión de comunidades: engagement, métricas y community funnels.

E 1.2 Influencer marketing y videos virales.

Tipologías de influencers. Cuándo tiene sentido. Selección, briefing y contratos. Medición real del ROI más allá del reach. UGC. Formatos y viralidad en TikTok, Reels y Shorts.

LO QUE CONSTRUIRÁS Y AUTOMATIZARÁS

E 1.1 Sistema de gestión de contenido social con detección de tendencias.

Agente que monitoriza tendencias de tu categoría en tiempo real, genera propuestas de contenido alineadas con tu estrategia, analiza qué formatos y hooks están funcionando mejor y optimiza la programación por canal.

E 1.2 Sistema de análisis de rendimiento de contenido e influencers.

Analiza qué formatos, hooks y perfiles de influencer están generando resultados reales en tu categoría, más allá del reach, y genera recomendaciones accionables para optimizar tu estrategia.

Módulo E2: Email & CRM





E 2.1 Email marketing: el canal con mayor ROI y el más mal ejecutado.

Las 8 claves del email que funciona. Campañas vs. flows. Flujos automáticos: bienvenida, abandono, poscompra, win-back. Segmentación comportamental avanzada. El mail de venta perfecto.

E 2.1 Motor de email personalizado: cada usuario recibe su propia versión.

Sistema donde el contenido, el asunto y el momento de envío se adaptan automáticamente al comportamiento individual de cada contacto. No mandas el mismo email a 10 000 personas: mandas 10 000 emails distintos sin trabajo manual adicional.

E 2.2 CRM: la gestión de la relación con el cliente como ventaja competitiva.

Cómo estructurar los datos de cliente para tomar decisiones. Pipeline de marketing y ventas. Lead nurturing en ciclos largos. Integración de CRM con email, paid y ventas.

E 2.2 Agente de enriquecimiento y priorización de CRM en tiempo real.

Sistema que enriquece automáticamente cada contacto con datos públicos, actualiza el scoring según comportamiento y genera una síntesis del historial del cliente antes de cada interacción.

Módulo E3 - E7: Paid Media I–V



LO QUE APRENDERÁS

E3-E7.1 Cómo pensar en paid: el criterio antes de la plataforma.

Demanda latente vs. activa. TOFU, MOFU, BOFU en paid media. El papel del creative: por qué el 70% del resultado está en la creatividad, no en la segmentación.

E3-E7.2 Meta Ads: audiencias, estructura y creatividades que escalan.

Tipos de audiencias: core, custom, lookalike. Algoritmo de Meta. Creative strategy: imagen, video, UGC, carousel. Testing creativo sistemático. CBO vs. ABO. Advantage+.

E3-E7.3 Google Ads: intención de búsqueda y el juego del Quality Score

Search, Display, Performance Max, YouTube y Shopping. Keyword research con intención real. Quality Score y por qué importa más que la puja. Las limitaciones reales de PMax.

E3-E7.4 TikTok Ads, LinkedIn Ads y otros canales.

TikTok: native-first, Spark Ads y UGC. LinkedIn: targeting por cargo y empresa, thought leadership ads vs. lead gen forms, retargeting B2B. Programática, Pinterest y X Ads.

LO QUE CONSTRUIRÁS Y AUTOMATIZARÁS

E3-E7.1 Sistema de scoring y predicción de creative performance.

Antes de lanzar cualquier pieza, el sistema la analiza y predice su rendimiento relativo, detecta señales de fatiga en campañas activas antes de que el CPM suba y genera recomendaciones de mejora o sustitución.

E3-E7.2 Pipeline de creative testing: más variantes, más rápido, mejor análisis.

Briefing creativo, generación de copy y visual con IA, estructura de test en Meta, análisis automático de resultados y próxima iteración. El ciclo que antes tardaba semanas, en días.

E3-E7.3 Agente de optimizacion continua de Google Ads

Sistema que analiza el search term report de forma automatizada, detecta keywords que desperdician presupuesto, identifica oportunidades de captación no explotadas y genera recomendaciones de estructura y puja accionables.

E3-E7.4 Agente de personalización B2B por cargo y empresa a escala.

El sistema enriquece automáticamente cada cuenta con datos firmográficos e intención, genera mensajes personalizados por cargo y sector y los despliega en LinkedIn con el timing óptimo, sin trabajo manual por cuenta.

Módulo 8: GEO & SEO



LO QUE APRENDERÁS		LO QUE CONSTRUIRÁS Y AUTOMATIZARÁS
E 8.1 Posicionamiento en buscadores y motores de IA SEO técnico, de contenido y de autoridad. Clusters de contenido, link building y herramientas SEO. GEO (Generative Engine Optimization): cómo aparecer en respuestas de ChatGPT, Gemini y Perplexity. Integración SEO y GEO.	→	**E 8.1 SEO completo de una página en una hora y auditoria de visibilidad en IA** Genera artículos optimizados con configuración automática. Conecta Search Console con IA para detectar qué páginas están cayendo y qué keywords atacar. Y testea si tu marca aparece en las respuestas de ChatGPT.
E3-E7.2 Meta Ads: audiencias, estructura y creatividades que escalan. Tipos de audiencias: core, custom, lookalike. Algoritmo de Meta. Creative strategy: imagen, video, UGC, carousel. Testing creativo sistemático. CBO vs. ABO. Advantage+.	→	**E3-E7.2 Pipeline de creative testing: más variantes, más rápido, mejor análisis.** Briefing creativo, generación de copy y visual con IA, estructura de test en Meta, análisis automático de resultados y próxima iteración. El ciclo que antes tardaba semanas, en días.

Módulo 9: B2B & ABM



LO QUE APRENDERÁS		LO QUE CONSTRUIRÁS Y AUTOMATIZARÁS
E 9.1 Cómo compran las empresas: múltiples decisores, ciclos largos. El buying committee: quién influye, quién decide, quién bloquea. ICP en B2B. Inbound vs. outbound. LinkedIn como canal de prospección. Email outbound. De MQL a SQL.	→	**E 9.1 Agente de detección de señales de compra B2B en tiempo real.** Sistema que monitoriza las señales de intención digital de tus cuentas objetivo: visitas web, contenido consumido, contrataciones recientes, menciones en redes. Y alerta al equipo comercial en el momento de mayor propensión a compra.
E 9.2 Account-Based Marketing: cuando la calidad vale más que el volumen. Qué es ABM y cuándo tiene sentido. Modelos: 1:1, 1:few y 1:many. Personalización por cuenta, sector y momento. ABM con paid. Medición de ABM: pipeline y revenue, no leads.	→	**E 9.2 Pipeline de ABM personalizado a escala.** El sistema selecciona las cuentas de mayor potencial, enriquece automáticamente los datos de cada empresa y decisor, genera mensajes completamente personalizados por rol y los despliega en el canal y momento óptimos, con cero trabajo manual por cuenta.

Módulo 10: Analítica Avanzada



LO QUE APRENDERÁS

E 8.1 Posicionamiento en buscadores y motores de IA

SEO técnico, de contenido y de autoridad. Clusters de contenido, link building y herramientas SEO. GEO (Generative Engine Optimization): cómo aparecer en respuestas de ChatGPT, Gemini y Perplexity. Integración SEO y GEO.

E 10.2 Tomar decisiones con datos, no con opiniones

Análisis de cohortes. Segmentación avanzada en herramientas de BI. Cómo construir un dashboard que responda preguntas de negocio. Cómo presentar datos a dirección y que generen acción, no debate.

LO QUE CONSTRUIRÁS Y AUTOMATIZARÁS

E 8.1 SEO completo de una página en una hora y auditoria de visibilidad en IA

Genera artículos optimizados con configuración automática. Conecta Search Console con IA para detectar qué páginas están cayendo y qué keywords atacar. Y testea si tu marca aparece en las respuestas de ChatGPT.

E 10.2 Analista de datos con IA en lenguaje natural

Conectas tus fuentes de datos y preguntas directamente. El sistema responde con análisis, visualizaciones y recomendaciones. Sin SQL, sin esperar al equipo de datos, sin reuniones para pedir un simple segmento.

Preguntas frecuentes

¿Qué aprenderé exactamente en este programa?

Aprenderás a pensar como un **CMO senior** mediante marcos de decisión estratégicos y a construir tus propios sistemas de **IA aplicados a SEO, Ads, Copy y Analítica.**

¿Es necesario tener conocimientos técnicos?

No. El programa está diseñado para que la **IA** actúe como tu capa de ejecución técnica, permitiéndote centrarte en la estrategia de negocio y la toma de decisiones desde el **primer día.**

¿Cómo se integra la IA en el aprendizaje?

La **IA no es un módulo extra**; está integrada en cada concepto. Aprenderás a **construir agentes** que responden preguntas de negocio y sistemas que automatizan la generación de demanda. Pero **sin dejar de aprender** la base de negocio y marketing necesaria para guiar la IA con criterio.

¿Qué diferencia este máster de uno de marketing tradicional?

La mayoría de los programas enseñan a usar **herramientas aisladas**. Aquí aprendes el criterio estratégico para tomar decisiones de negocio y la capacidad de ejecución con IA para operar.

¿Qué es el GEO y por qué es importante?

Es el **Generative Engine Optimization.** Enseñamos a posicionar tu marca no solo en **Google**, sino en las respuestas de **ChatGPT, Perplexity y Gemini**, que es donde los usuarios están migrando sus búsquedas.

¿Cómo ayuda la IA en la analítica de datos?

El programa enseña a usar **interfaces de lenguaje natural** para consultar tus datos de **GA4 o CRM**, permitiéndote obtener insights y visualizaciones sin depender de **equipos técnicos** o saber **SQL**.

¿Está orientado a perfiles corporativos o directivos?

Sí. Perfiles como **Product Managers o Directores de Ventas** encontrarán las herramientas para dejar de depender de terceros y liderar el crecimiento de sus áreas con datos y estrategia real.

Preguntas frecuentes

¿Qué incluye el programa?

- Acceso a **+80h de contenido grabado**, que puedes ver cuando y dónde quieras.
- Formación para convertirte en un **marketer 360º**, capaz de ejecutar en todas las áreas.
- Contenido exclusivo: **Acceso a 10 especializaciones** (Email & CRM, Meta Ads, Google Ads, TikTok Ads, LinkedIn Ads, GEO & SEO, B2B & ABM, Analítica Avanzada...)
- Desarrollo de los **2 pilares clave**:
  - **Criterio estratégico**
  - **Ejecución con IA** (agentes, sistemas y automatizaciones)
- Certificación **Growth & Marketing Strategy**
- Clases de 15 min.
- **Tests** al final de cada módulo.
- Acceso a una comunidad de **+200.000 profesionales.**

thePower

Somos parte del grupo educativo más **innovador del mundo**

+200.000 alumnos

+400.000 seguidores en RRSS

+500 profesionales

+600 empresas confían en nosotros

4,7/5 en Trustpilot

Negocio



MBA disruptivo con líderes mundiales para profesionales ambiciosos.



Programas impulsados por directivos de éxito y compañías referentes.

Tech / IA



Formación en inteligencia artificial aplicada para destacar en el mercado laboral.

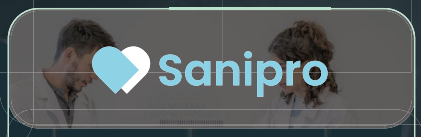


Formación tecnológica orientada a las profesiones del futuro.

Formación profesional



Programas diseñados para acelerar la carrera de los mejores profesionales.



Formación profesional especializada en sanidad pública y privada.



Formación profesional especializada en el sector bucodental.

Oposiciones



Preparación especializada con funcionarios y coaches expertos.



Centro de alto rendimiento para opositores de cuerpos de seguridad.



Programas para formar a los educadores del futuro.

Farmacia



Formación con prácticas garantizadas en empresas líderes del sector Pharma.

Oficios



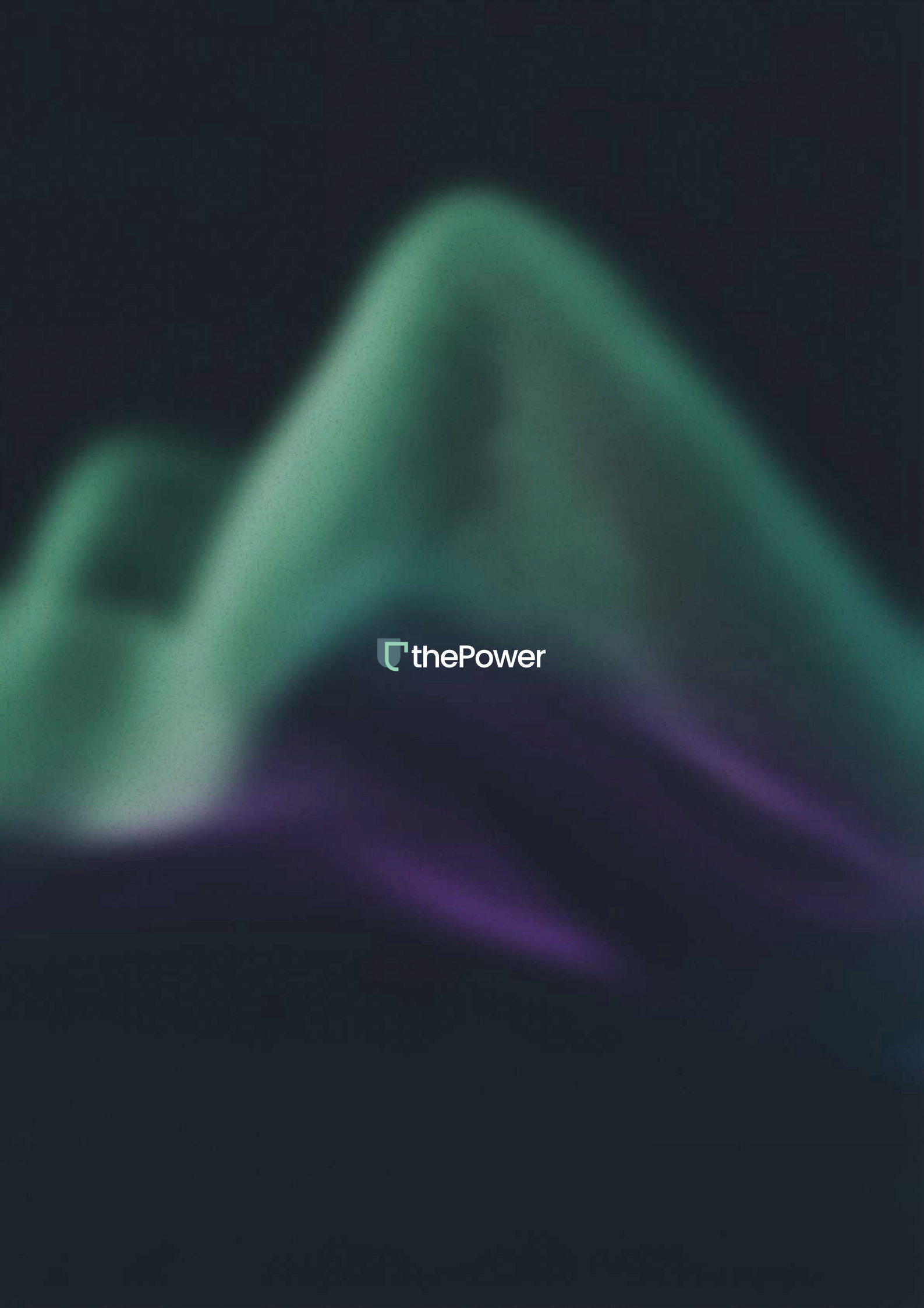
La escuela de formación técnica avanzada.

B2B / B2G





Nº1 Start-ups españolas según LinkedIn


thePower